



2da. Edición

2005

El lector tiene en sus manos el resultado de un estudio extraordinario que puede ayudar a reorientar el enfrascado debate sobre la producción de la hoja de coca en Bolivia. Entre sus múltiples aportes novedosos, destaca la profundización en aspectos como la rentabilidad económica

de este importante rubro como tal (en

comparación con otras alternativas de

ingreso familiar) y la gran relevancia de

la sostenibilidad social de su sistema

productivo, basado en el núcleo familiar.

Se trata de temas que se encuentran

WSACHUN COCA

ausentes en el debate nacional e

internacional sobre la coca y que ayudan

K A W S A C H U N

a contestar preguntas como las siguientes:

¿por qué la producción boliviana de coca

KA

se realiza únicamente en extensiones de

tierra pequeñas?; ¿por qué las familias

campesinas del Chapare no encuentran en

C O C A

el palmito una alternativa real de

Economía campesina cocalera

producción familiar?; ¿por qué se puede

esperar una resistencia muy fuerte a la

en los Yungas y el Chapare

implementación de una política de

erradicación en los Yungas de La Paz?

Alison Spedding

Alison Spedding

I

Kawsachun coca

Economía campesina cocalera

en los Yungas y el Chapare





III

Kawsachun coca

Economía campesina cocalera

en los Yungas y el Chapare

Segunda edición

Alison Spedding Pallet

Equipo de investigación:

David Llanos Layme

Juan Angola Maconde

Nelson Aguilar López

Bernardo Huanca Condori

Gladys Gonzáles Pucho

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN ESTRATÉGICA EN BOLIVIA

La Paz, 2005

Esta publicación cuenta con el auspicio del Directorio General para la Cooperación Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países

Bajos (DGIS)

Spedding Pallet, Alison

Kawsachun coca: Economía campesina cocalera en los Yungas y el Chapare / Alison Spedding P.; David Llanos Layme; Juan Angola Maconde; Nelson Aguilar López; Bernardo Huanca Condori; Gladys Gonzáles Pucho. — La Paz : FUNDACIÓN PIEB, 2005. (2da. edición).

xxxi; 418 p. ; figs.; fots.; gráfs.; maps., 23 cm. — (Serie Investigación n. 17)
D.L. : 4-1-1007-05

ISBN: 99905-68-96-0 : Encuadernado

COCA / ECONOMÍA AGRARIA / ECONOMÍA RURAL /

DESARROLLO ALTERNATIVO / DESARROLLO RURAL /

ERRADICACIÓN / POLÍTICA GUBERNAMENTAL / TÉCNICAS DE

CULTIVO / SISTEMAS DE CULTIVO / COSTOS DE PRODUCCIÓN /

PRÁCTICAS DE CULTIVO / INVESTIGACIÓN AGRÍCOLA /

SINDICALISMO / YUNGAS – LA PAZ / CHAPARE – COCHABAMBA /

BOLIVIA

1. título **2**. serie

Edificio Fortaleza, piso 6, of. 601

Av. Arce 2799, esquina calle Cordero, La Paz

Teléfonos: 243 25 82 - 243 18 66

Fax: 243 52 35

Correo electrónico: fundapieb@acelerate.com

Website: www.pieb.org

Casilla postal: 12668

Diseño gráfico de cubierta: Alejandro Salazar

Edición: Gustavo Guzmán

Impresión: EDOBOL

Tel.: 241 04 48

La Paz, Bolivia

Impreso en Bolivia

Printed in Bolivia

Índice

Prólogo

a la primera edición

Estimado lector:

Usted tiene en sus manos el resultado de un estudio extraordinario. En los últimos dos años he realizado un seguimiento a distancia de la investigación y vislumbré en ella el embrión de esta *wawita* que puede ayudar a reorientar el enfrascado debate sobre la producción de la hoja de coca en Bolivia.

Como bien se indica en la introducción del libro, los dos tópicos excluidos del estudio son el narcotráfico y el debate internacional sobre las drogas. Sin

embargo, son esos temas cuyo abordaje sien-to necesario para explicitar la relevancia de la obra. Es lo que haré en estas líneas.

El resultado más palpable de las convenciones y los convenios internacionales de lucha contra las drogas es el afianzamiento de una desorientación globalizada, no solamente respecto de las sustancias psicoactivas y sus características, sino también de campos tan diversos como, por ejemplo, la ambigua relación entre el desarrollo humano y las economías ilícitas, o el impacto real de la economía de las drogas en el poder político, y en casos particulares, el poder político-militar (paramilitares y guerrillas colombianos).

En la actualidad, el debate internacional sobre las drogas revela una creciente polarización entre los defensores de dos visiones radicalmente opuestas. Por un lado está el prohibicionismo, que proclama la erradicación de las sustancias declaradas ilícitas. Por el otro lado se potencia la promoción de alternativas que buscan prever y

reducir los daños que las drogas, y en particular su consumo, pueden ocasionar. En este contexto, durante la cumbre mundial especial sobre drogas de 1998 (UNGASS, en inglés), la oficina de control de drogas de las Naciones Unidas (UNDCP) encontró respuestas muy diversas a su propuesta denominada SCOPE, que planteaba la eliminación, hasta el año 2008, de la totalidad de los cultivos ilícitos de coca, amapola y marihuana en el mundo. Entre los ocho países que la propuesta estableció como punto de lanza se encontraban Bolivia, Colombia y Perú. A pesar de que SCOPE fue descartada, la declaración final de la cumbre comprometió a los estados a desarrollar estrategias “dirigidas a eliminar o reducir sustancialmente, hasta el año 2008, los cultivos ilícitos de coca, cannabis y amapola”. UNGASS

también aprobó el Plan de Acción para la Cooperación Internacional a la Erradicación de Cultivos de Drogas Ilícitas y al Desarrollo Alternativo. Dicho plan buscó establecer criterios para la implementación equilibrada de políticas represivas (de erradicación forzosa) y programas de desarrollo alternativo.

También en 1998 comenzó a implementarse en Bolivia el plan

quinquenal antidrogas denominado “Por la Dignidad”. En el papel, dicho plan siguió los lineamientos recomendados por la UNDCP, asig-nando un 74% del presupuesto al desarrollo alternativo. Sin embargo, la práctica de los siguientes cuatro años no demostró equilibrio alguno, y la zona tropical de Cochabamba, en el lenguaje popular llamada Chapare, fue escenario de una erradicación forzosa acompañada por una represión estatal muy fuerte.

Sobre los resultados de estos sucesos también existen lecturas muy diversas. Mientras para algunos la violencia impuesta y provocada ha sido un mal necesario, otros la ven como una señal y consecuencia de la subyugación de la política estatal a directrices internacionales. No cabe duda que, por lo menos de manera temporal, se ha reducido la cantidad de coca producida en el Chapare, pero vale la pregunta si la erradicación forzosa ha sido la causa principal, o si ésta solo llegó a agilizar y puntualizar un proceso de reubicación de los cultivos de coca en el área andina que se inició en los primeros años de la década de los 90 con la reorganización de las estructuras del narcotráfico colombiano, que se visibilizó con más claridad a partir del 1995.

El hecho es que a seis años de haberse iniciado en Bolivia una erradicación de hoja de coca a todo dar, no se demuestra una disminución de la producción regional de coca ni de cocaína. A la vez, el sacrificio de la implementación de una política enfocada en la erradicación forzosa ha sido muy grande. Ha sido tan grande que a gritos exige una evaluación real y a profundidad de este exponente de los modelos internacionales que se dirigen en primer lugar a la reducción de los cultivos ilícitos. Dicha evaluación es, para Bolivia, un tema pendiente y urgente, ya que no basta con el conteo y la indemniza-ción de los perjuicios, muertos y heridos.

Es aquí donde la presente obra demuestra su relevancia. Entre sus múltiples aportes novedosos en diversos campos de interés se destaca su profundización en los aspectos sociales de la producción boliviana de hoja de coca. El estudio de Alison Spedding y el equipo dirigido por ella ofrece información concisa, no sólo sobre la rentabilidad económica de este importante rubro como tal (y en comparación con otras alternativas de ingreso familiar), sino también sobre la gran relevancia de la sostenibilidad social de su sistema productivo, basado en el

núcleo familiar. Se trata de temas que se encuentran ausentes en el debate nacional e internacional sobre la coca y que, sin embargo, ayudan a contestar preguntas tan importantes como las siguientes:

¿por qué la producción boliviana de coca se realiza únicamente en extensiones de tierra pequeñas?; ¿por qué las familias campesinas del Chapare no encuentran en el palmito una alternativa real de producción familiar?; ¿por qué los programas del Desarrollo Alternativo acentúan la dependencia económica de la mujer hacia el hombre?;

¿por qué la erradicación forzosa implementada en dicha zona aumentó la brecha en los ingresos familiares de los pobladores, e impulsó un proceso de descampesinización?; ¿por qué se puede esperar una resistencia muy fuerte a la implementación de una política de erradicación, ya sea esta concertada y compensada o forzosa, en la región de los Yungas de La Paz?

El título inicial de esta investigación —“En defensa de la hoja de coca”, y luego publicada como “*Kawsachun coca*” (Viva la coca), no menos preciso—, podría especificarse también como “En defensa del desarrollo con coca”, ya que arguye con solidez porqué es imposible pensar, en términos económicos y sociales, y a partir de la realidad

boliviana, en las otras alternativas que excluyen a la coca. De hecho, varios actores de la comunidad internacional con poder de influencia en la formulación de las políticas públicas, han comenzando a inclinarse por esta vía. En el boletín “*Drug War Monitor*” de enero 2004 (WOLA: www.wola.org), Martin Jelsma y Pien Metaal, analistas del *Transnational Institute*, destacan que la GTZ, agencia de coopera-ción alemana, concluyó en un estudio reciente que la participación de los campesinos en los programas del desarrollo alternativo no debe ser condicionada a la erradicación de sus cultivos ilícitos. Una confe-rencia internacional convocada en enero 2002 por el Ministerio de Cooperación Económica y de Desarrollo de Alemania, y apoyada entre otros por la UNDCP, dio un paso en esta misma dirección, concluyendo que “la erradicación forzosa debe ser evitada hasta que las estrategias de ingresos de componentes lícitos hayan sido suficientemente reforzadas”.

Este camino hacia una política internacional más realista es, sin embargo, aún muy incierto. Las últimas señales de la instancia de las Naciones Unidas especializada en el tema de las drogas, que bajo influencia del escenario post 11 de Septiembre se transformó de UNDCP

en UNODC, vinculando la lucha contra las drogas con la lucha contra el crimen organizado y el terrorismo, son todo menos alentadoras.

Jelsma y Metaal señalan que la excesiva atención en este vínculo empuja a la política de control de drogas hacia enfoques represivos de cumplimiento de la ley alejando su atención de las demandas de salud pública y de desarrollo:

"Las altas esferas de la burocracia de la UNODC parecen estar más preocupadas por preservar el aporte duplicado de los Estados Unidos [a la agencia]

que por cumplir con seriedad su rol fundamental en la moderación de las crecientes tensiones entre los estados miembros. El Director Ejecutivo Antonio Costa reduce el complejo debate a un conflicto con lo que él llama 'un agresivo *lobby* pro drogas' el cual, en su punto de vista, se está haciendo parte del problema de las drogas".

Así las cosas, se entiende que la Estrategia Integral Boliviana de Lucha Contra el Tráfico Ilícito de Drogas 2004-2008, presentada en septiembre de 2004, sigue vinculando las políticas de desarrollo en las zonas de producción de la hoja de coca a exigencias de erradicación. Es más, se plantea el retorno a un proceso de erradicación en la

zona de los Yungas de La Paz. Esta política corresponde a una "recomendación" que desde hace diez años se encuentra incluida en los informes sobre Bolivia que anualmente presenta el Departamento de Estado de los Estados Unidos a tiempo de dar a conocer los dictámenes de certificación del empeño en la lucha contra las drogas de los países receptores de fondos bilaterales de Washington. Es preocupante que un gobierno que dice querer evitar el uso de violencia ceda ante estas demandas internacionales irrealistas, más aún en un momento en que el país enfrenta serias dificultades de estabilidad política.

El estamento político de Bolivia nunca ha sabido o querido asumir su gran responsabilidad frente a las contradicciones que existen en el tema de las drogas entre las demandas de los Estados Unidos y la realidad del país. Por ello los bolivianos, y en particular los sectores más desprotegidos, siempre se han visto victimizados por políticas ambiguas que, de manera selectiva, atacan a las familias productoras de la hoja de coca antes que a los circuitos que controlan la producción y el transporte de la cocaína. Lo propio se puede decir sobre la información que el público llega a conocer sobre el tema, la que, como destacan los autores de este libro, es altamente ideologizada. Estoy seguro que el presente texto ayudará al lector a rectificar muchas de las distorsiones propias del alicortado debate nacional sobre la hoja de coca, y a formular las preguntas que este debate debería abordar.

Para concluir, merece una mención especial la enorme riqueza descriptiva de la producción boliviana de la hoja de coca. Ésta brinda al lector una posibilidad de interiorización de la temática que sólo ha sido posible gracias al uso por el equipo de una metodología de investigación etnográfica cuya implementación es recomendable para los futuros estudios sobre ésta y otras temáticas nacionales.

Theo Roncken

Acción Andina Bolivia

Septiembre de 2004

Prólogo

a la segunda edición

Escribir el prólogo para la segunda edición de la investigación *Kawsachun coca. Economía campesina cocalera en los Yungas y el Chapare*, dirigida por Alison Spedding, es muy grato, habida cuenta que son muy pocas las investigaciones serias como ésta que abordan un tema de tanta trascendencia como la hoja de coca en su contexto nacional e internacional.

Este estudio explica el proceso de la producción y comer-

cialización de la hoja de coca en los Yungas de La Paz y el Chapare de

Cochabamba, excluyendo en su análisis la demanda nacional de la hoja de coca, el contexto de la lucha político-sindical y el debate internacional sobre la droga con todos sus componentes (Convención de Viena, relaciones y matices entre el gobierno boliviano y embaja-da norteamericana, etc.).

La investigación se concentra en el análisis de la rentabilidad de la producción de la hoja de coca para la familia; la mano de obra de la unidad doméstica y la extra doméstica, como la práctica del *ayni* y la *mink'a* y las diferencias de este tipo de producción entre los Yungas y el Chapare. Se trata, entonces, de un estudio sociológico que enfatiza en las costumbres dentro de la familia y la relación con el resto de la comunidad. También se hace referencia al desarrollo alternativo concluyendo que el mismo sólo puede alcanzarse mediante una

producción combinada, ya que la sustitución total de las plantaciones por otro tipo de productos implica pérdida de mano de obra, gran capital para inversiones y alta tecnología, entre otros factores, al margen de desventajas como la gran competencia y la reducción de mercados.

La investigación ofrece al lector una breve historia de la coca y hace referencia a su descubrimiento en las costas peruanas hace más de 1000 años a.c. y la utilización de la cal para el desprendimiento de los alcaloides. La apertura del mercado argentino a la hoja de coca, su consumo y los precios de acuerdo a su calidad, es algo que debe destacarse dentro de un proceso histórico, al igual que el surgimiento de otros mercados como el cruceño, resultado de las migraciones occidentales al oriente.

También se menciona al Chapare en las políticas de coloniza-ción antes de la Reforma Agraria del 53 y el afianzamiento de los nuevos pobladores mediante las plantaciones de banano, piña y otros productos hasta fines de la década de los setenta, cuando se inicia el auge del precio de la coca con el crecimiento económico y poblacional sucesivo, la acumulación de hasta más de ocho hectáreas por los lugareños y el trabajo **a partir** que daba a los asociados ganancias con capacidad de ahorro. Esta etapa se extiende hasta 1986 cuando los precios descienden dramáticamente y van aparejados a la partida de gran número de migrantes y oportunistas, pero también a la constancia de los lugareños con el

anhelo de que las épocas de bonanza retornen, hasta las políticas de erradicación y las de cultivo alternativo pasando luego por la erradicación sin compensación durante el gobierno de Banzer.

En el libro se analizan las actuaciones sindicales y sus efectos en los cocaleros de base, la creación en 1985 de ADEPCOCA como brazo económico de las federaciones de cocaleros que pretende evitar la actuación de los intermediarios en la compra-venta de coca, sus tropiezos cuando operaba como cooperativa y actualmente su trabajo en la modalidad empresarial. Se mencionan las malversaciones y las estafas que se sufrieron en manos de algunos dirigentes en complicidad con abogados durante la adquisición de bienes inmuebles en la ciudad de La Paz destinados al funcionamiento de las actividades de la organización cocalera, después de varios intentos fallidos de agrupaciones nacionales de productores de coca.

También se hace referencia a la falta de datos fidedignos citando algunas declaraciones de personeros oficialistas como de algunos dirigentes cocaleros.

El presente libro contiene un análisis sobre la realidad econó-

mica de los productores de coca, fruto de una investigación seria basada en trabajos de campo y datos comparativos que son importantes para una correcta interpretación del contexto coca y erradicación.

El trabajo que tiene en sus manos es producto de una ardua

labor de campo, mediante la cual se trata de explicar los factores que confluyen en la compleja temática de la coca aportando, de esta manera, datos valiosísimos que nos servirán para una comprensión racional de este tema en nuestro país. La falta de estudios similares hace que la presente sea una joya lograda con mucho sacrificio.

Si los habitantes de Bolivia queremos comprender a cabalidad esta problemática para encaminarnos en un proyecto que resuelva los conflictos políticos y sindicales, primeramente debemos tener los elementos necesarios para discernir y plantear soluciones reales. La estigmatización de este tema solo ha llenado de

penumbras e incerti-dumbres las enormes propiedades de la hoja de coca, en sus usos rituales, medicinales, mitigantes del hambre e incluso en el uso industrial de grandes firmas internacionales como la Coca Cola. Por ello debemos avanzar en la consecución de una política que revalori-ce la importancia del aprovechamiento de nuestros recursos y no solamente los intereses de estrategias gubernamentales externas.

Asimismo, amigo lector, en este libro podrá obtener un dato importantísimo poco considerado en otras investigaciones: nos referimos al modo de cultivo en las regiones cocaleras tanto en los Yungas de La Paz como en el Chapare de Cochabamba, su economía y el jus-tificativo para no aceptar las propuestas de desarrollo alternativo ofreciendo datos cuantitativos de los gastos de producción. Conclu-yo felicitando al conjunto de investigadores que hicieron posible la presente obra.

Dionisio Nuñez Tangara

Diputado Nacional - Yungas C.-20

Introducción

Esta investigación aborda la producción de coca en los Yungas de La Paz y en el Chapare de Cochabamba bajo un enfoque centrado en la rentabilidad económica actual de este producto y tomando en consideración las técnicas de cultivo, la organización y ocupación de la mano de obra, y los ingresos generados. En el caso de la mano de obra, se aborda la división de trabajo por género y por edad, las formas de remuneración, y las relaciones sociales que engloban la actividad productiva.

En el capítulo primero se presenta un análisis de las diferentes posiciones teóricas frente a la cuestión de cómo analizar la rentabilidad de la coca y, en términos más amplios, de la racionalidad de la producción campesina. Para establecer el marco conceptual y metodológico de la investigación, se comentan luego los estudios empíricos que se han realizado sobre la economía campesina en los Andes y los significados de “desarrollo” en el contexto rural-campesino, en general, y los de “desarrollo alternativo” como propuesta particular respecto de la producción y la erradicación de coca.

El segundo capítulo se inicia con un balance sobre la produc-ción de coca —en la historia y en la actualidad—, incluyendo la cuestión de las zonas de producción (“tradicionales” y “excedentarias”) definidas en la Ley 1008 del Régimen de la Coca y Sustancias Controladas. Este capítulo se completa con una introducción a las regiones de estudio y con las particularidades de las comunidades o sectores donde se realizó el trabajo de campo.

El estudio se realizó en tres regiones productoras: la zona tradicional de los Yungas paceños (Arapata en Nor Yungas y Chulumani en Sud Yungas), la zona de colonización de los Yungas (Asunta en Sud Yungas), ambas tratadas en el capítulo tercero, y, en el Chapare, el sector de Shinahota con algunos datos adicionales de Ivirgarzama y Bulo Bulo (capítulo cuarto). En estos capítulos se presenta una descripción cualitativa del cultivo de la hoja de coca, nutrida de las técnicas y herramientas utilizadas en las etapas del proceso productivo en cada región (almacigado de semilla, plantación, cosecha, desyerbe y procesamiento postcosecha), hasta la venta, complementada por la descripción de la organización de la mano de obra y las formas de remuneración en cada tarea específica (mano de obra do-méstica, jornal, contrato, *ayni*, pago a destajo). En el caso del Chapare, destacamos los cambios que los productores se han vistos obligados a adoptar en el proceso productivo debido a las presiones de la erradicación forzosa.

La mencionada descripción cualitativa proporciona la base para el análisis cuantitativo. En ese marco, se analiza la productividad de la mano de obra en la cosecha de coca —en términos de la cantidad promedio de coca seca en libras producida por cada cosechadora por día— y se considera también la productividad de la mano de obra en el desyerbe. En la plantación de coca, en el caso de los Yungas, se evalúa el número de *wachus* (andenes) que se puede hacer en un día, con la técnica más elaborada de *plantada* (zona tradicional) y con la más simple de *zanjeo* (zona de colonización). El número de *wachus* varía según la pendiente del terreno y de acuerdo a su tamaño, por tanto, no hay una relación generalizable con la extensión. En el caso del Chapare, el modo en que se cosecha la coca (pagada a destajo) no permite establecer una productividad promedio, nos limitamos a ofrecer ejemplos que demuestran la variación. La plantación, en esta región, se realiza con la técnica denominada *estaqueado*,

cuya productividad es más uniforme según la extensión.

Respecto de la productividad por hectárea de los cocales (en toneladas métricas por hectárea por año), la situación política en el Chapare no nos permitió realizar las mediciones necesarias ni completar el seguimiento de los estudios de caso durante todo un año; nos hemos visto obligados a realizar cálculos proyectivos en base a

estimaciones; sólo en el caso de los Yungas se lograron calcular algunos valores empíricos para esta medida tan debatida. Se evidencia, por tanto, que en cada región hay una enorme variación en la productividad de diferentes cocales, debido a una diversidad de factores, lo que hace difícil (sino imposible) calcular una cifra "promedio" para la productividad por hectárea, incluso dentro de una misma región.

Los restantes acápites de los capítulos tercero y cuarto estudian los costos y beneficios de la producción de coca en las tres zonas de estudio. Se analizan, fundamentalmente, los ingresos obtenidos por los productores en la cosecha de coca y, junto a esta información, presentamos una serie de estudios de caso, detallando las condiciones productivas del cocal y las estrategias laborales y comerciales que se asumieron en cada uno de ellos, relacionándolas con el contexto social y con su posición en el ciclo de desarrollo familiar de cada unidad doméstica productora[1].

Respecto de los ingresos, el estudio determina que el ingreso bruto (monto recibido por la venta) no es una guía adecuada para determinar los ingresos reales de el o la productor/a; para evaluar éstos, es necesario tomar en cuenta los costos monetarios de producción en cada caso, básicamente cuánto de la mano de obra invertida fue remunerada con dinero; a estos costos, deben añadirse los de comercialización, siempre que los haya (como en el caso de los productores yungueños que venden en el Mercado de Villa Fátima de La Paz). El monto restante representa el ingreso neto, es decir, el dinero que queda en manos de el o la productor/a. El ingreso neto es lo que los productores toman como su ingreso real, y sus estrategias laborales se dirigen a optimizarlo según la capacidad laboral y las opciones para obtener mano de obra adicional disponible en cada

caso. En nuestro trabajo explicamos estas estrategias a la vez que analizamos lo que el ingreso neto representa en términos de ingreso por día trabajado personalmente por parte de los miembros de la unidad

1

Nos referimos aquí a una unidad doméstica en el caso de los Yungas; en el caso del Chapare, tenemos estos datos, pero no están consignados en el texto a fin de resguardar el anonimato de los informantes; tampoco hemos detallado sus lugares de residencia o los sindicatos a que pertenecen, debido al recelo generado por la situación política en la zona.

doméstica, es decir, establecemos una medida del ingreso de la mano de obra impaga, que suele ser vista como “gratuita”.

El monto del ingreso neto resulta ser bastante variable, pero en todo caso resulta superior a lo que un productor habría recibido trabajando como jornalero en la zona en la misma actividad. Por tanto, el estudio demuestra que es económicamente racional trabajar como mano de obra doméstica, es decir, incorporarse o mantenerse como parte de una unidad doméstica campesina, antes que ofrecerse como jornalero. Adicionalmente, la brecha entre el ingreso por día trabajado como mano de obra “impaga” y el ingreso diario por jornal, resulta mayor en el caso de las mujeres que en el de los varones, debido a que los jornales pagados en los trabajos asalariados abiertos a ellas son menores. La oferta laboral para el trabajo femenino en los Yungas es más regular que para el trabajo masculino, mientras que en el Chapare no hay trabajo a jornal para mujeres, y las oportunidades en la cosecha de coca, donde podrían ganar a destajo igual que un va-rón, se han reducido a un mínimo debido a la erradicación forzosa.

En este mismo contexto, se hace una estimación de la “canasta familiar” en cada zona (los alimentos para el consumo en una semana, en base a la dieta mínima campesina) para evaluar los niveles de los jornales y los ingresos de los productores en términos de la subsistencia.

Evaluamos luego, en estos mismos acápites (capítulos tercero y cuarto), el

capital fijo requerido por productor para ingresar a la producción de coca. El conjunto de herramientas imprescindibles tiene un costo que oscila entre 400 y 1.000Bs (según se incluya una mochila fumigadora o no); sin este insumo, el monto necesario para comen-zar a producir coca es de fácil alcance. La mayoría de los productores acceden a la tierra a través de mecanismos no mercantiles (herencia, matrimonio, asignación sindical) y en grado mucho menor a través de la compra; por tanto, no se puede asignar un costo en dinero a este elemento del capital. El capital fundamental lo constituyen las plantaciones de coca. Calculamos la inversión representada por una hectárea de cocal en cada región en base a los costos en dinero de la mano de obra e insumos (principalmente plantines de coca) erogados en una serie de estudios de caso en Yungas tradicional, Asunta y el Chapare. En Yungas tradicional presentamos los datos de la técnica de cultivo más costosa, la *plantada*, tomando en cuenta que se espera

que un cocal de esta naturaleza tendrá una vida de 40 años o más, mientras que uno de *zanjeo* (en Asunta, y también en Yungas tradicional) sólo de 20 a 25 años. En el Chapare se dice que la vida de un cocal era similar al de Asunta, es decir, poco más de 20 años, pero después de más de una década de erradicación (primero compensada y luego forzosa) casi no existen cocales de 20 años, y casi todos los que hemos podido estudiar tenían menos de tres años. En todo caso, el costo para implantar una hectárea de cocal de *plantada* en Yungas tradicional, en 2002-3, era de alrededor de 50.000Bs, mientras que en Asunta una hectárea de cocal en *zanjeo* llegaría a costar 12.000Bs. En el Chapare, una hectárea de cocales cuesta un máximo de 4.500Bs.

Un enorme porcentaje de estos costos corresponde a la mano

de obra, seguido por el costo de los plantines, ambos componentes que los productores pueden proporcionar por sí mismos en mayor o menor grado. Son pocos los productores que actualmente cancelan estos costos en dinero. Además, el gasto real está en proporción a la extensión de cocales que plantan, que suele ser como máximo la cuarta parte de una hectárea en una campaña agrícola y casi siempre menor, pero, en todo caso, los productores son concientes del valor de la inversión que realizan. En la zona tradicional de los Yungas, la inversión es varias veces mayor a la de otras zonas porque se espera que estos cocales

generen ingresos durante décadas (uno de los estudios de caso sobre ingresos trata de una anciana que se mantiene en base a unos cocales que tienen entre 40 y 50 años de edad). Sin necesidad de considerar el perfil de ingresos futuros del cocal, y menos aquellas recurrentes menciones a la “hoja milenaria” o a la tradición ancestral, estas cifras bastan para explicar porqué los productores yungueños expresan tanta oposición a la propuesta de erradicación, aunque sea compensada. Ellos piensan que el gobierno volvería a ofrecer el mismo monto por hectárea que antes ($us2.000); en el caso de la zona tradicional, esta cifra no alcanza ni a la tercera parte de la inversión, sin considerar los ingresos futuros que se pierde.

La investigación también aborda los programas de erradicación de cocales vinculados al “desarrollo alternativo” que, además del componente de infraestructura, principalmente de naturaleza social y no productiva (escuelas, canchas deportivas, sedes sociales, etc.), consiste en la promoción de productos “alternativos” que deberían sustituir

a la coca dentro de la producción campesina. Varios proyectos ofrecen asistencia técnica y, en algunos casos, créditos (en insumos y dinero) para los productores que quisieran intentar con estos productos. En el Chapare, la erradicación forzosa ha obligado a muchos a buscar actividades adicionales, fuera de la producción agrícola tradicional o “alternativa”, para conseguir algún ingreso con qué vivir. En el acápite final del capítulo cuarto, analizamos los ingresos de cuatro de estas actividades. Una de ellas es la producción de arroz, componente tradicional del sistema productivo que se intercala con la producción de coca. Se trata de una producción que resulta rentable para el autoconsumo (más vale trabajar cultivando arroz para comer, que comprarlo), pero no para obtener dinero. La segunda opción es el palmito, producto alternativo ampliamente promocionado pero de ingresos magros: no genera empleo para otros campesinos (a diferencia de la coca, que genera muchísimo empleo) y sus aspectos técnicos y comerciales no son aptos para la pequeña producción campesina (requiere más agroquímicos que mano de obra y el productor se convierte en dependiente de las plantas empacadoras). Las otras dos actividades son no agrícolas: el comercio de papa y verduras, que resulta ser un empleo provocado por la desesperación por obtener algún ingreso (genera ganancias

mínimas); y la instalación de una chichería, que ofrece ingresos mejores que el palmito pero inferiores a la coca.

En el capítulo quinto del estudio se comenta la política de la coca desde dos ámbitos: el sindicalismo cocalero, por una parte, y los programas de erradicación y desarrollo alternativo, por otra. Se enfoca el sindicalismo desde la perspectiva de los productores de base y su economía, no desde los niveles cupulares de la dirección sindical o desde el contexto de los conflictos sociales, que son los aspectos que más han atraído a los investigadores del tema. En los Yungas se describe el funcionamiento de la Asociación Departamental de

Productores de Coca (ADEPCOCA) y su mayor logro, la compra del Mercado de la Coca en la ciudad de La Paz, que permite a los campesinos vender su producto a los mayoristas del interior del país y, hasta cierto punto, ocupar el lugar de los *riskatiris* (intermediarios) en el primer eslabón de la cadena de comercialización. No hay una iniciativa similar en el Chapare. En este punto tratamos las funciones del sindicato de base como gobierno local y no sólo como un gremio de cocaleros; consideramos también el estereotipo de “dictadura sindical”

que se disemina ampliamente en el plano nacional cuando se hace referencia a los sindicatos chapareños.

En los acápites sobre desarrollo alternativo y erradicación (también en el quinto capítulo), informamos sobre el proyecto Agroyungas, sobre los diferentes alcances de la erradicación compensada (pasaje-ra y poco significativa en los Yungas, y una constante durante una década y con importantes impactos sociales en el Chapare), y sobre la realidad de la erradicación forzosa en el Chapare hoy, una realidad ausente en los reportajes periodísticos sobre la zona. Se incluye, en el caso de los Yungas, un análisis cuantitativo de una alternativa propuesta por Agroyungas, la crianza de chanchos (no es rentable), y de los ingresos de un producto tradicional complementario a la coca, la naranja, entre 1987 y 2003 (todavía rentable para los campesinos, pero no en un nivel que justifique invertir más en este cultivo). En el caso del Chapare, se comenta otro producto alternativo, el banano, que ha dado resultados para algunos productores, pero

tampoco tiene visos de ser una opción factible para todos, como es el caso de la coca. Finalmente, se presenta un breve repaso del debate público respecto de la problemática de la coca, concluyendo que, en el plano interno, demuestra un alto nivel de politización en la discusión que hace casi imposible una consideración racional de la economía de la coca basada en datos empíricos fundados, mientras que a nivel internacional (tema tratado al final del capítulo primero), las consideraciones que dominan el debate son también políticas, sin relación con la realidad de la coca, y de todos modos fuera del alcance de esta investigación.

En el capítulo sexto se resumen las conclusiones del estudio.

Respecto de los debates sobre la economía campesina en los Andes, analizamos las cuestiones de la mano de obra y el trabajo recíproco (*ayni*) versus el jornal, argumentando que las posiciones culturalistas que ven en “la reciprocidad” un sistema económico opuesto al mercado se equivocan, a pesar de que toman en cuenta el contexto social de las estrategias laborales que suele ser descartado por los enfoques economicistas. Tampoco es correcto ver el *ayni* y la mano de obra do-méstica como simples respuestas a la falta de dinero, o como señales de un bajo nivel de integración con el mercado. La combinación específica de estas tres modalidades —mano de obra doméstica, trabajo recíproco y jornal—, que se puede observar en un caso dado, es el

resultado de un conjunto de factores, y entre estos factores, la composición de la unidad doméstica productora ocupa un lugar central, pero no puede ser considerado como un factor aislado del contexto social —la presencia de muchas otras unidades productoras dedicadas al mismo cultivo, la existencia de una población “flotante”

migrante o proletarizada— ni de la productividad de los cultivos mismos (la cosecha a destajo eleva la productividad de la mano de obra y por tanto, los ingresos, pero sólo es factible en cocales en sus mejores años de producción). Estas decisiones productivas tampoco corresponden a una particular racionalidad “campesina” y/o

“andina”, distinta a la racionalidad de cualquier productor capitalista. Lo que hace campesinos a los cocaleros —y todos son campesinos, de eso no cabe duda

— es la forma de organizar la producción (la unidad doméstica como célula productiva, la participación personal en tantas etapas productivas como resulte factible o rentable) y no la forma de pensar o evaluar la actividad económica.

El hecho de que los productores de coca no lleven una contabilidad precisa u otorguen un precio determinado a la mano de obra e insumos propios, no significa que no sepan cuándo están ganando o perdiendo, puesto que tienen un concepto bastante preciso del costo de oportunidad, y si deciden trabajar para sí mismos (es decir, como trabajadores "sin sueldo" de su unidad doméstica) es porque esto les redita mayores beneficios que las alternativas disponibles, básicamente el trabajo agrícola a jornal en la localidad. Todo lo que hacen los productores les proporciona algún beneficio, aunque sea mínimo, inclusive la ocupación de mano de obra cuya "productividad" abstracta es reducida (mano de obra de niños/as, ancianos/as, mujeres con *wawas* de pecho); no hemos encontrado caso alguno en que se produzca "a pérdida", incluso cuando se calcula cuánto habrían ganado teniendo que pagar todos los costos en dinero (aunque las ganancias en estos casos son tan reducidas que la actividad no sería sostenible, es decir, sólo campesinos que no pagan todo en dinero van a persistir en tal actividad). Tampoco es cierto que los productores persistan en la producción de tal o cual cultivo "porque sí", por el peso de la tradición, o porque, debido a la ausencia de una contabilidad escrita, no caen en cuenta de que, en realidad, están perdiendo. Consideramos que la medida "ingreso por día trabajado" por miembro de la unidad doméstica, sin diferenciar el género, la edad o la actividad específica

en que se participó, es esclarecedora en este aspecto. Se trata, además, de una medida que no hemos encontrado en otros estudios de la economía campesina en los Andes.

A la vez, la coca resulta particularmente apta para el contexto económico campesino, porque requiere mucha mano de obra —de ambos géneros y diversas edades— y porque casi todo su costo de producción corresponde a mano de obra y no a herramientas y otros insumos. Esta es nuestra primera conclusión con referencia a la coca como tal, y si bien esto no es una novedad, proporcionamos datos cuantitativos que apoyan esta opinión ya generalizada entre estudiosos del

tema. Por tanto, cualquier producto que vaya a reemplazar a la coca en estas economías, además de que debe adaptarse a la ecología y tener un mercado, tiene que ofrecer posibilidades similares de empleo. Los debates nacionales sobre el problema de la coca se enfrascan en la cuestión de la demanda legal de la hoja, la productividad por hectárea y sobre cuántas hectáreas serían necesarias para cubrir esa demanda, ignorando totalmente la cuestión de la mano de obra actualmente ocupada en producir coca y el desempleo consecuente en caso de erradicarla. La situación actual en el Chapare (exceso de mano de obra buscando trabajo, y jornales que representan, literalmente, un nivel de escasa subsistencia) es el resultado de este desempleo y de la sustitución parcial de la coca por cultivos que no reemplazan los empleos perdidos. Terminamos el estudio con algunas consideraciones que contrastan el Chapare y los Yungas desde los puntos de vista de las culturas regionales, la identidad de clase y la estratificación social, seguidas por recomendaciones para políticas públicas que pueden resumirse en una sola: poner fin a la represión del cultivo de coca y buscar un desarrollo con coca, no en contra de ella.

Respecto de las limitaciones y alcances de este estudio: el trabajo de campo, y por tanto los datos y análisis del informe, se concentran en los Yungas, en la zona tradicional, mientras que los de Asunta ocupan un lugar periférico. No tenemos la misma amplitud de información sobre el Chapare. Lo mismo ocurre en el balance bibliográfico; la bibliografía sobre esta zona es reducida, y sobre Asunta básicamente nula. Por otra parte, debido a la tensión política que afecta al tema de la coca y que hace sensibles a los productores en todas las zonas, hemos decidido trabajar con investigadores de campo oriundos de los

mismos lugares de estudio o que tenían vínculos ya establecidos con ellos, pero no pudimos encontrar gente capacitada en investigación que proceda del Chapare y sólo una persona que proviene de Asunta, mientras que en Yungas tradicional son varios los tesistas en ciencia social (aparte de los miembros del equipo).

Organizaciones No Gubernamentales (ONG) e institutos de in-

vestigación basados en Cochabamba han evitado realizar estudios en el Chapare,

precisamente por no involucrarse con la problemática política de la zona. David Llanos, investigador *senior* encargado del Chapare, tuvo que luchar contra problemas considerables de desconfianza inicial. A esto hay que añadir el contexto de erradicación militarizada: una vez que el investigador había logrado contactarse con cocaleros dispuestos a colaborar en la investigación, llegó la Fuerza de Tarea Conjunta y erradicó los cocales en cuestión. Consideramos que es muy importante llenar los numerosos vacíos en investigación que existen sobre el Chapare, y esperamos que este estudio, con todas sus limitaciones, sea un avance en esa dirección.

En los Yungas también se notará un mayor énfasis en Chulu-

mani frente a Arapata o Asunta. Esto se debe a que en Chulumani trabajaron dos investigadores frente a uno en los otros dos lugares, pero sobre todo porque uno de ellos era Alison Spedding, que ha estado investigando la producción y los productores de coca en la región desde 1986. Este hecho nos dio acceso a series de datos y panoramas sociales amplios que nos permitieron identificar casos auténticamente representativos, cubriendo un abanico de posibilidades que jamás se podrían lograr en un escaso año de investigación, incluso por parte de investigadores del lugar, que aunque conocen el área de estudio desde la niñez, no se han puesto a analizar lo que saben con todo el aparato de la ciencia social. Spedding tiene años de notas de campo que nos han permitido contextualizar la información que hemos re-cabado entre 2002 y 2003.

Otra limitación específica se refiere al mercado de la coca. Nuestro equipo no pudo extender su trabajo para cubrir la cuestión del mercado de coca en todo el país y mucho menos el tema de la demanda y el consumo de la hoja. Dado que el tema es la producción de coca, hemos seguido la cadena de producción y comercialización

hasta el punto donde el o la productor/a vende su coca. En consecuencia, hemos incluido el Mercado de Villa Fátima en La Paz, porque varios de nuestros estudios de caso nos señalan que los cocaleros viajan allí para vender su producto, mientras que, en el Chapare, los productores venden su coca en sus casas o en los mercados primarios locales. Otro grupo social, las llamadas

chhakas, llevan la coca hasta el Mercado de Sacaba, y no las hemos incluido en el estudio. Por tanto, ese mercado quedó fuera de la investigación, aunque no cabe duda que sería necesario incluirlo para comprender adecuadamente el mercado de la coca en el Chapare.

Hay otros dos tópicos que hemos excluido del estudio a propó-

sito. Uno es el narcotráfico. Mentiríamos si dijéramos que no hemos encontrado rastro alguno de este ramo económico en el curso del estudio, pero sólo en forma de acontecimientos aislados o comentarios anecdóticos. En todo caso, esta forma de industrialización de la hoja de coca es una más de los varios destinos que pueda tener después de que su productor/a la vende, y por tanto, se trata de un tema que está fuera del campo definido en este estudio.

El segundo tópico excluido es el debate internacional sobre las drogas, el Convenio de Viena, las relaciones entre el gobierno boliviano y la Embajada de los Estados Unidos, y todo el embrollo político que se resume en la llamada “Guerra contra las Drogas”. No cabe duda de éste es el marco global dentro del cual los/as productores de coca realizan sus actividades cotidianas, pero no tiene consecuencias directas sobre la producción y los precios de la hoja, que es lo que nos interesa. Es más: la atención internacional, y nacional, en el

“problema” de la cocaína como nudo del tema de la coca, conduce a un tratamiento sesgado y politizado del tema de la coca, y ofrece perspectivas distorsionadas sobre la producción y los/as productores (ver, por ejemplo, la compilación de Smith [1992/1993], entre otros). Se advierte este mismo sesgo en las declaraciones de los “cocólogos” (supuestos expertos nacionales en el tema de la coca), lo que resulta irónico ya que manejan un discurso nacionalista pero sus perspectivas —y sus fuentes favoritas— proceden directamente de los yanquis.

El Convenio de Viena no explica por qué se hace *plantada* en Arapata y *estaqueada* en Shinahota, y no tiene nada que decir sobre el *ayni* en Asunta. Nos hemos visto obligados a comentar el tópico brevemente,

en el capítulo primero, pero luego hemos obviado el tema por consi-derarlo

irrelevante al contexto empírico de la investigación.

Hemos trabajado en cuatro comunidades en los Yungas, seleccionadas porque el o la investigador/a era oriundo de ellas o porque estuvo establecido allí desde hace tiempo. A la vez, son comunidades que representan una gama de alternativas más o menos representativas: en Arapata (Nor Yungas), una ex hacienda porque toda la zona es de ex haciendas, y además con población afroyungueña, un aspecto distintivo de la zona tradicional de Yungas; en Chulumani, una ex hacienda y una comunidad originaria, dado que en este sector las comunidades originarias persistieron con mayor peso que en otras partes de Yungas; y en Asunta, una comunidad de colonización establecida, que permite ver una trayectoria relativamente larga para la zona (frente a las que tienen menos de 20 años de establecimiento, una categoría que no hemos podido abarcar). En el Chapare, los sectores de estudio correspondían a lugares donde el/la investigador/a había vivido o tenía familiares o contactos anteriores. El estudio se ha concentrado en colonias antiguas, aquellas que se establecieron antes del auge de la coca, para tratar de ver una trayectoría más larga y no concentrarse sólo en la época excepcional del auge (1979-1986) y el periodo posterior de la erradicación.

La metodología específica de la investigación fue el método etnográfico, la observación participante de un número limitado de casos de estudio. Comenzamos nuestro trabajo con una descripción general y un censo de la comunidad en cuestión, además de la reco-lección de relatos detallados sobre el proceso productivo de la coca (y otros productos en tanto que correspondía) para establecer una versión cualitativa. También se recolectaron datos referenciales cuantitativos sobre las etapas del proceso productivo (por ejemplo, en cuántos días se realiza tal tarea, entre cuántas personas se cosecha tal cantidad de coca, cuánto puede producir un cocal de cierta extensión, etc.). Los estudios de caso escogidos para el seguimiento cuantitativo preciso fueron establecidos en base a las relaciones cercanas que el/la investigador/a tenía o pudo establecer con los productores, pero a través de los datos generales se identificó su grado de “representatividad” frente a la comunidad en general, su posición en el ciclo de desarrollo doméstico y otros aspectos relevantes (la

trayectoria de migración, por ejemplo) para poder contextualizar los datos procedentes de ellos. Se realizó el seguimiento de todas las actividades de estos casos de estudio referidos a la coca (cosechas, plantación, comercialización, almacigado, etc.) con un registro cuantitativo lo más exacto posible, y también el seguimiento de sus otras actividades económicas en tanto que las tenían y fuera posible informarse sobre ellas. Resultó que era factible hacer el seguimiento en detalle de sólo dos a tres casos por comunidad de estudio, a la vez que se recolectaron datos parciales de varios otros casos.

Esta información se complementó con entrevistas informales con otros/as productores/as sobre diversos aspectos de la producción y comercio de la coca, otros cultivos, trayectorias familiares y de migración, y actividad sindical. Además, se recogieron datos sobre el precio de la coca en los mercados y ferias locales, en el Mercado de Villa Fátima, y sobre los precios de herramientas y otros insumos y bienes de consumo básicos. Asistimos también a varios ampliados de federaciones campesinas en Yungas y en el Chapare, ampliados de ADEPCOCA y reuniones de sindicatos de base.

La redacción general del texto estuvo a cargo de Alison

Spedding. El contenido sobre el Chapare fue establecido por David Llanos y redactado por Spedding con fines de mantener un estilo uniforme. Juan Angola (Dorado Chico), Bernardo Huanca (Alto Asunta), Nelson Aguilar (Cuchumpaya) y Gladys Gonzáles (Ivirgarzama y Bulo Bulo) contribuyeron con sus informes, datos y observaciones puntuales derivados de su trabajo de campo. El análisis cuantitativo y las conclusiones surgieron de debates generales entre todos los miembros del equipo, dentro de los cuales se destacaban las contribuciones de Llanos, Aguilar y Spedding que luego fueron sistematizados por esta última. La edición y corrección del texto final, como también la preparación de los gráficos, figuras y cuadros, fue realizada por Nelson Aguilar, con el apoyo de Gladys Gonzáles en informática.

CAPÍTULO UNO

Coca, campesinado

y desarrollo

1.

Cómo conceptualizar la economía campesina en los Andes

1.1.

Perspectiva de la economía neoclásica

"Es corriente en los estudios de costos de producción

agropecuaria llegar (…) a la conclusión de que el productor está trabajando a pérdida, pues después de valorar todos los rubros de costos se encuentra una cifra negativa en el renglón de ingreso neto. Esta situación es más frecuente en el caso del pequeño productor. Y, a pesar de esto, el agricultor sigue produciendo (…). Una explicación frecuentemente avanzada es que el productor 'no conoce sus verdaderos costos', y que si los conociera, no persistiría en una actividad productiva que sólo le ocasiona pérdidas. Según esto, la persistencia del agricultor en la producción sólo puede explicarse en función de su ignorancia (…) sin embargo (…) a pesar de atravesar durante años y años esta situación de pérdidas que le diagnostican los estudios (…) con frecuencia a estos agricultores se les ve capitalizar, invertir en la (…) adquisición de nuevas tierras, o mejorando la vivienda, o envian-do a los hijos a la escuela, etc., lo cual implica que en efecto están generando un excedente capitalizable" (Lopera y Lopera, 1986: 37).

Esta cita expresa una de las ideas comunes que se tiene respecto de la producción campesina: se supone que los campesinos generalmente venden sus productos en el mercado en un precio que está por debajo de los costos reales de producción, lo que para un productor capitalista representaría una pérdida que le conduciría a abandonar esa actividad económica, o al menos cambiarla por otro producto diferente y más rentable dentro de la agricultura. El hecho

de que los campesinos acepten esta situación se suele ver como la expresión de “su propia dinámica y racionalidad (…) que lo diferencian muy claramente del productor propiamente empresarial” (*op.cit.*: 9). Varios autores marxistas expresan la misma idea al argumentar que “las relaciones económicas campesinas (…) [conforman] un sistema económico específico, distinto al modo de producción capitalista” (Sánchez, 1982: 157, traducción nuestra). El debate sobre los modos de producción claudicó en la década de los años 80, pero el concepto de dos sistemas económicos se sigue repitiendo bajo otros nombres, como por ejemplo la oposición entre “economía de mercado” y “economía doméstica-comunitaria” y/o “economía de subsistencia” (Schulte, 1999: 79-80).

Otra manera de explicar la aparente paradoja de esos productores que siguen produciendo “a pérdida” es plantear que su racionalidad económica se desarrolla en base a los valores de uso de un conjunto de consumos, culturalmente determinados, que se busca satisfacer —a veces literalmente— a cualquier precio. Según esta explicación, el valor de cambio puede figurar en ciertas etapas o contextos del sistema económico dirigido por estos valores de uso, pero no es el valor central ni la vara que se utiliza para medir el valor de los demás elementos. Por tanto, aunque el ingreso que reciben al vender sus productos pueda resultar por debajo del costo de producción calculado en términos del valor de cambio (que asigna un precio, aunque nominal, a todos los insumos y la mano de obra invertida en la producción del bien que se vende en el mercado), esto no representa una pérdida desde el punto de vista de estos productores, porque no conciben la “pérdida” en esos términos, sino que evalúan los bienes y las transacciones en términos de sus propios valores de uso, que no son mensurables por los valores de cambio.

Esta visión sobre el productor tradicional quizás pueda ser creíble cuando se trata de lugares donde la economía está poco monetizada y los precios de sus productos en los mercados locales suelen ser muy bajos en comparación con los precios de los mercados citadinos. En estos lugares, el pago en dinero de jornales en el trabajo agrícola suele ser infrecuente y en varias etapas del proceso productivo puede estar totalmente ausente. Puede

suceder también que no se obtenga por dinero la semilla u otros insumos como el *wanu* (guano,

abono orgánico), lo que hace difícil el cálculo del costo de producción nominal. Aunque no se pueda asignar equivalentes monetarios nominales a los costos locales de producción, no se puede afirmar que se esté vendiendo a pérdida porque el valor de uso culturalmente determinado de por sí lo compensa. Para demostrar que se opera a pérdida, estos costos nominales tienen que ser comparados no sólo con los precios de los mercados urbanos más monetizados, sino con los precios que tendrían esos costos en el mercado local. Además, no se suelen considerar los costos de transporte y estadía de los intermediarios que llevan los productos a los mercados urbanos, costos que tendrían que ser asumidos por los mismos productores si quisieran aprovechar los precios más elevados, como tampoco se suelen considerar los costos de oportunidad (las actividades que el productor deja de realizar por tener que viajar) en el momento de tratar de explicar porqué los productores siguen aceptando precios locales bajos.

En estas regiones poco vinculadas al mercado, los productos vendidos y los productos de autoconsumo son los mismos, como es el caso de la producción campesina de papa en el Altiplano. La finalidad principal de producir papa es conseguir una cantidad del producto que cubra la alimentación de la familia. Cuando se necesita dinero en efectivo, se puede vender una parte de la producción, pero esa parte no fue producida con ese fin comercial. Entonces, poco importa que el precio de esas arrobas de papa esté por debajo del costo de producción nominal, esto no es motivo para dejar de producir o de vender pequeñas cantidades que están por encima de las necesidades de consumo. En cambio, si toda la papa fuera producida para ser vendida, bien puede ser que al recibir un precio tan bajo se abandone su producción. También hay que considerar qué alternativas existen en el lugar para conseguir dinero. Si no hay otra cosa que se podría vender en ese momento, o la necesidad de dinero es apremiante, el productor puede aceptar el precio que sea, aunque reconozca que no corresponde al costo real del producto, de la misma manera en que las personas más integradas a la economía y a la racionalidad capitalista pueden vender, ocasionalmente, algún objeto de valor en un precio que saben que está

por debajo de lo que realmente vale. En este caso, como en el de un productor campesino, lo apremiante es obtener dinero en una emergencia. No hay evidencias, por tanto, para argumentar que los campesinos realmente tienen otro concepto fundamental

de "costo" o de "ganancia", sino que aspectos contingentes de su situación determinan conductas económicas que no serían aceptables para actores con un estatus social y económico distinto.

Uno de los aspectos más evidentes de la situación particular de los campesinos es que pueden acceder a varios factores de producción, como por ejemplo tierra, semilla o mano de obra, sin tener que gastar dinero. Esto no quiere decir que estos factores sean literalmente gratuitos. La tierra, por ejemplo, puede ser heredada o asignada por la comunidad, pero no a cambio de nada: los beneficiados con la herencia generalmente son los/as hijos/as que han "ayudado" (trabajado sin sueldo) a los padres durante varios años, y los que reciben asignación de tierra lo hacen a cambio de participar en trabajos comunales y asumir cargos de autoridad en la comunidad. Igualmente, la reserva de semilla es producto del propio trabajo familiar durante la campaña agrícola del año anterior, y así sucesivamente. Lo importante es que no se ha pagado por ellos y, por tanto, cuando eventualmente se vende el producto sin tener que cancelar los insumos o pagar a los trabajadores, se percibe todo el dinero obtenido como ingreso. Entonces es posible ahorrarlo o gastarlo en otros rubros. La ausencia de contabilidad, o la incapacidad de responder directamente a preguntas sobre el costo o la inversión total realizada en una actividad dada, no necesariamente significa que el o la productor/a en cuestión realmente ignore lo que es un costo o una inversión, aunque no pueda expresarlo precisamente en cifras.

Las estrategias para reducir al mínimo los gastos monetarios en el proceso productivo son evidentes en la vida diaria de los campesinos, especialmente en el caso de los insumos materiales y sobre todo en el uso la mano de obra, que en condiciones de tecnología simple y manual (como sucede hoy en muchas regiones andinas) es el componente que representa la mayor parte de los costos de producción. El núcleo productivo de una unidad campesina, por

definición, es en primer lugar la mano de obra doméstica e impaga de la familia inmediata (cónyuges y los/as hijos/as, mas otros parientes que pueden formar parte de la unidad doméstica), y en segundo lugar la mano de obra de otras personas cuya fuerza de trabajo puede ser prestada a cambio de pagos más bajos de los que prevalecen en el "mercado libre" de trabajo en el lugar, o que puede

ser obtenida sin gastar dinero. Un ejemplo son los *utawawa* (campesinos/as sin tierras o migrantes de otros sitios) que viven en la casa de otro, comen con la familia y trabajan con ellos; se les paga algo, pero generalmente menos de lo que se pagaría a un trabajador que vive en otra casa. En otros casos, se intenta sustituir el pago en efectivo entregando especies como ropa, o se paga menos argumentando que estos trabajadores han provocado gastos adicionales a su dueño de casa.

Este conjunto de trabajadores domésticos, cuyo potencial productivo varía según la edad y el género de los miembros de la unidad doméstica, y por tanto según su posición en el ciclo de desarrollo do-méstico (v. *infra* 2), es uno de los ejes básicos que condiciona las decisiones económicas específicas de cada unidad campesina. Luego viene una diversidad de otros factores, entre los que citamos la extensión y fertilidad de las tierras que se posee y las posibilidades de acceder a otras tierras; las características del mercado de trabajo local

—como fuente de trabajadores adicionales cuando la fuerza de trabajo doméstica resulta insuficiente y también como fuente de ingresos para los que no pueden (o no quieren) ocuparse a tiempo completo en los predios de su unidad doméstica —; y los mercados para los productos agrícolas y pecuarios que se pueden producir en el lugar (cuáles de esos productos tienen un mercado, las condiciones de ese mercado, y cuáles de esos productos están dentro de las capacidades de la unidad doméstica en cuestión).

La coca

Esta investigación enfoca dos regiones de Bolivia, los Yungas de La Paz y el Chapare de Cochabamba, que tienen características distintas a las de las regiones alto andinas (Altiplano, sierra y valles interandinos) donde se han realizado la mayoría de los estudios sobre economía campesina en Bolivia y el Perú. Ambas

son, en realidad, zonas de colonización, con la diferencia de que la colonización andina de los Yungas fue prehispánica, mientras que la actual colonización del Chapare es del siglo XX. Los Yungas jamás han tenido posibilidades de autosuficiencia, al menos en términos de las necesidades culturales andinas de consumo: papa, chuño, tejidos para vestirse y, sobre todo, carne y pescado, que tienen que traerse del Altiplano, mientras que los habitantes de las alturas buscan abastecerse de coca

y otros productos tropicales. Por tanto, los yungueños siempre producían para el intercambio, aunque inicialmente este intercambio no era mercantil. La integración de la zona al mercado, a partir del siglo XVI, cambió las formas del intercambio pero no lo introdujo como un elemento nuevo que haya desbaratado una autarquía anterior. La coca y los otros productos que se venden, como el café y la fruta, son producidos principalmente para el mercado y no para el autoconsumo, a diferencia de los productos tradicionales de altura como la papa, el maíz o la carne de camélidos y ovinos. En el caso del Chapare, su colonización se desarrolló ya dentro de una economía global de mercado, y la autosuficiencia nunca fue una meta para su economía.

Otro aspecto particular es que en los Yungas y el Chapare hay bastante tierra disponible, junto a un mercado de tierras; no hay un problema generalizado de minifundio[1], y los que poseen poca tierra fácilmente pueden acceder a mayores extensiones, a través de la compra u otras modalidades como el trabajo *al partir* [2]. Esto se combina con mercados activos y abiertos para los productos campesinos (excepto cuando factores políticos conducen a la intervención estatal, que es el caso de la coca). De la misma manera, hay un activo mercado local de trabajo, no sólo para hombres adultos sino también para mujeres y hasta niños, mientras que en las regiones tradicionales de altura muchas veces apenas hay cierto mercado para el trabajo varo-nil. El trabajo asalariado para otras categorías sociales, en estas regiones, simplemente no existe. Una consecuencia de todo esto es que, a diferencia de gran parte de los Andes, los habitantes de los Yungas y el Chapare no tienen que recurrir a la migración estacional o temporal fuera de la región para complementar sus ingresos en dinero, mas bien son ellos los que reciben migrantes eventuales de las regiones con poco acceso al mercado.

A la vez, la vinculación con el mercado y la mercantilización de la fuerza de trabajo y la tierra no significa que los productores de 1

Aunque ciertas unidades domésticas o zonas puedan sufrirlo.

2

En el Chapare, se entregaba un cocal ya hecho a un *partidario* que realizaba todos los trabajos de mantención y cosecha, a cambio de la mitad del total del producto cosechado.

estas regiones hayan dejado de ser campesinos, o que están en transición hacia la condición de *farmers*. En los Yungas, el ocaso de las haciendas cocaleras después de 1953 señaló la culminación de un proceso de campesinización de la producción de coca que se puede rastrear a partir del siglo XVIII (v. *infra* 2.1). El Chapare fue colonizado por campesinos que trasladaron sus modelos doméstico-familiares de organización económica al trópico (Blanes, 1983). La coca es un cultivo intensivo en mano de obra donde ciertas etapas del proceso productivo, en particular la cosecha, serían imposibles de mecanizar, incluso con las técnicas más simples y menos exigentes de trabajo que se utilizan en el Chapare. Parece que es virtualmente imposible producir coca de manera rentable dentro de un contexto enteramente capitalista (donde se pagan todas las etapas de trabajo y demás insumos en dinero) sino que es imprescindible disponer de mano de obra impaga. Las haciendas cocaleras tuvieron que abandonar la producción de coca cuando la Reforma Agraria les privó de la mano de obra impaga de los colonos. Incluso durante el auge de la coca —entre 1980 y 1986, aproximadamente, cuando los precios eran excepcionalmente elevados—, no se tienen referencias de productores que adoptaron relaciones de producción exclusivamente capitalistas.

Pero al mismo tiempo, dejando de lado los saludos obligato-

rios a la hoja milenaria, es evidente que no estamos frente a campesinos tradicionales que siguen produciendo "porque sí", no obstante los bajos precios de sus productos (si es que tales campesinos existen en realidad en cualquier parte). Durante décadas, el café fue un producto importante, aunque jamás

central, en la agricultura yungueña, pero a fines de los años 90 su precio en el mercado mundial entró en una depresión histórica que no muestra señales de recuperación. En consecuencia, varios productores yungueños ya no se esforzaban en recoger sus cosechas, argumentando que el precio no justificaba el trabajo invertido y, en 2002, empezaron a “voltear”

(eliminar) sus plantaciones de café para reemplazarlas con cocales.

Por supuesto, una mayoría aún sigue cosechando sus cafetales, pero ya nadie piensa en renovarlos. Esto demuestra que incluso para los productores campesinos existe un límite inferior en el precio de mercado, debajo del cual el cultivo definitivamente no es rentable y se lo abandona de manera más o menos rápida.

Los programas de erradicación de coca han tenido como uno de sus objetivos conseguir la rebaja del precio de la coca para reducir su rentabilidad hasta un nivel en el que los productores acepten sustituirla por otros cultivos alternativos que les ofrezcan mejores ingresos —en el caso de que se queden en la región como agricultores (Laserna, 1996: 69)— o para que abandonen directamente la región en busca de mejor vida en otros lugares. Hasta la fecha, estos programas —en sus objetivos económicos— no han tenido mucho éxito, pues la coca sigue siendo más rentable que cualquier otro cultivo; sin embargo, se ha logrado la reducción masiva de los cultivos de coca. Para alcanzar este objetivo ha sido necesario recurrir a presiones extra económicas (la erradicación forzosa de cocales y la represión de los productores). Por supuesto que hay más factores, además del precio de la coca, que explican la resistencia campesina a la sustitución de la coca. Uno de ellos es que los cultivos alternativos técnicamente factibles para los productores campesinos no parecen ofrecer una rentabilidad suficientemente atractiva. El precio de la coca, por otra parte, no se ha mantenido en los bajos niveles a los que llegó en 1987, lo que quizás habría provocado el abandono voluntario de la producción de la hoja. Pero además, el establecimiento de un cultivo perenne representa una inversión significativa de la que se espera recibir ingresos regulares durante un buen número de años (décadas en el caso de plantaciones de coca y café en buenas condiciones), y los productores no van a abandonarlo inmediatamente, aunque el precio sea ínfimo.

La eliminación de cafetales, por ejemplo, empezó después de más de una década de precios fluctuantes que a veces subían un poco, pero que, en general, mostraban una tendencia a bajar hasta llegar a la caída final. En el caso de la coca, los productores que se vieron frente al colapso del precio en 1987 recordaban otros momentos, en las décadas de 1960 y 1970, cuando también los precios caían durante un tiempo, para luego volver a subir a niveles aceptables y a veces excepcionales.

La mayoría de ellos mantenían sus cultivos e incluso plantaban más (aunque en extensiones menores en comparación con lo que plantan cuando los precios están altos), con la esperanza que este ciclo se repi-ta. Para principios de los años 90, los campesinos que habían persistido en sus cultivos de coca se vieron recompensados con la recuperación de los precios. También es cierto que durante esos años una parte de los productores dejó de mantener cierta proporción de sus cultivos.

La cuestión es: ¿qué productores hacían eso? y ¿cuáles eran los cocales que abandonaban a la maleza?

Se puede suponer que los productores más dispuestos a aban-

donar el producto cuando el precio cae son aquellos que tienen menos mano de obra doméstica (entonces no pueden pagar jornaleros con ese precio) y también los que tienen fácil acceso a fuentes alternativas de ingresos (agrícolas o no, según el caso). Los cocales que se abandonen primero serían los menos productivos (muy viejos, de di-fícil acceso, etc.) y los que representen una ampliación de la producción por encima de las capacidades laborales propias de la unidad poseedora. Entonces, el nivel de precio que representa el lí-

mite de rentabilidad va a variar según el caso, y evidentemente ese precio sería menor en tanto que la unidad productora sea “más campesina” en el sentido de no poseer ni contemplar fuentes alternativas de ingresos no agrícolas y tener más miembros integrados a la producción doméstica. Las “menos campesinas”, aquellas donde los padres han dispensado a sus hijos del trabajo agrícola a favor del estudio o procurándoles en un empleo urbano, por ejemplo, van a encontrar su límite de rentabilidad en un nivel de precio más alto.

Costos, mano de obra y rentabilidad de la producción campesina En esta investigación no vamos a intentar crear un modelo teó-

rico sobre los límites de la rentabilidad de la hoja de coca, pero consideramos que la rentabilidad, como concepto y factor de decisión, definitivamente existe en la agricultura campesina. Nuestra meta es indagar sobre los términos en que se evalúa tal rentabilidad y sus variaciones en correlación, por un lado, con la composición de la unidad doméstica, y por otro, con las decisiones que se toma frente al uso de técnicas e insumos que pueden elevar la productividad y/o reducir los requerimientos de mano de obra en el corto plazo, pero también reducir la productividad y/o elevar los requerimientos de mano de obra en el largo plazo[3].

3

Estos conceptos nos pueden remitir al tema de la “descampesinización”, pero no proponemos hacer un seguimiento de esos (ex) productores que se apartan definitivamente de la actividad campesina, sino enfocar las decisiones asumidas por los que se mantienen dentro de la producción campesina como actividad principal, aunque no necesariamente única.

El tema de la rentabilidad de la producción campesina es un tema que, generalmente, no es abordado por los estudios de economía campesina desde la perspectiva de la economía neoclásica. En parte, esto se debe a la dificultad de establecer equivalentes cuantitativos o de realizar mediciones exactas (por ejemplo, de la fuerza de trabajo invertida); no es casual que el manual de Lopera y Lopera, de donde hemos extraído la cita que abre este capítulo, trate de Colombia y prefiera hablar de “pequeños productores” antes que de campesinos. Esos autores describen a unos agricultores que disponen de cinco o seis hectáreas sobre las cuales pueden volcar, en toda su extensión, un solo cultivo, y que manejan un capital que pueden destinar a las inversiones necesarias para realizar este cultivo. Puede ser que este modelo se ajuste a la realidad de los pequeños productores de Antioquia o Boyacá, pero está más cerca a la imagen de un agricultor empresarial que a la realidad del campesino sur andino, que muy raras veces dispone de seis o cinco hectáreas plenamente cultivables por unidad

productora, y tampoco piensa en sembrar toda su tierra con un único cultivo en una campaña agrícola, incluso cuando se trata de extensiones mucho menores.

Los autores citados mencionan “la importancia de un análisis de la mano de obra familiar en el contexto de la pequeña producción (…) incluyendo los jornales parciales de los menores de edad y considerando el caso de las mujeres cuyo papel en el proceso de producción es esencial para el rendimiento económico de la empresa campesina” (Lopera y Lopera, 1986: 11-12), pero en los ejemplos de análisis econométrico de la producción de maíz y papa presentes en el resto del libro, sólo calculan el costo de la mano de obra en términos de cantidad de jornales y su valor (el costo de oportunidad, generalmente igual al jornal agrícola prevaleciente en la región) sin analizar si esta mano de obra es familiar o no, ni mencionar las categorías de género y edad que puedan cumplir las labores en cuestión.

Gonzáles de Olarte (1984: 246) constata, al encuestar a los campesinos de la Pampa de Anta en Perú, que “el campesino mezclaba en su respuesta, jornadas de diversa intensidad (…) y personas de diferente edad, lo que hacía cuestionable e imprecisable una estimación del número de días/hombre utilizados en las labores productivas efec-tuadas en la parcela familiar”.

Surgen otros problemas cuando se intenta asignar un valor a productos o insumos que no son vendidos o comprados, o a tareas o al trabajo de diferentes categorías de personas que jamás se obtienen a cambio de un pago en dinero o siquiera en productos. Se puede intentar realizar un cálculo nominal asignado de equivalencias, como las kilocalorías utilizadas por Schulte (1999) para estimar egresos e ingresos en la provincia Bautista Saavedra[4], pero aparte de los malabarismos técnicos aplicados en tales cálculos, queda en duda hasta qué punto cifras de este tipo reflejan la realidad de beneficio o pérdida vivida y considerada por los mismos productores. A nosotros nos interesa, en primer lugar, indagar sobre cómo los mismos productores evalúan la rentabilidad, porque consideramos que es ésta evaluación la que los conduce a persistir o abandonar un cultivo dado, sin importar los “beneficios” o “pérdidas” que éste les reportara se-gún otros marcos evaluativos.

Estudios económicos del campesinado peruano suelen enfo-

car primero los factores de producción, la tierra, el ganado, las herramientas y la mano de obra de que dispone cada familia productora. Analizan el intercambio de mano de obra entre las unidades campesinas y la combinación de diferentes actividades productivas dentro de la comunidad (principalmente agricultura y ganadería) y fuera de ella (como comercio y migración laboral). Luego se evalúan los ingresos que se obtiene de cada uno de estos rubros, incluyendo la venta de “bienes Z”, como artesanías, productos procesados (como [4]

La medición en kilocalorías ha sido propuesta por Blum (1989/1995: 58-62), argumentando que evita variaciones debido a fluctuaciones de precios de mercado (un kilo de cierto producto siempre tendrá el mismo contenido en kilocalorias, no importa si su precio sube o baja) y permite comparar diferentes productos independientemente de la cantidad que se vende de cada uno en el mercado, incluso cuando no se los vende en absoluto. Además, “al contraponer la producción agrícola total (…) y los requerimientos nutricionales del hogar, se obtienen datos (…) sobre el potencial de abasto de la producción agrícola anual frente a las necesidades de alimentación” (*op.cit.*: 59). Sin embargo, el mismo autor insiste en que esta medida sólo es apta para “campesinos productores de alimentos” (es decir, de maíz, papa, etc., los cuales son consumidos en primer lugar por ellos mismos y sólo después se vende una parte) y no para los que producen “materias primas agroindustriales, tales como algodón, sisal, tomates, maní o café (…) tampoco (…) para los productores de verduras o frutas que venden en los mercados regionales”, y tampoco dicha medida puede ser adaptada para analizar “todos los factores de producción” (*op.cit:* 61).

chuño o chicha) o el trabajo asalariado en actividades eventuales como la construcción.

En el caso de Gonzáles de Olarte (1984) los productos agrícolas y pecuarios sólo figuran como ingresos en tanto que son vendidos, sin incluir la cantidad que puede ser consumida por la familia, o, en el caso del ganado, el crecimiento del rebaño en el curso del año. Los egresos son representados en su mayoría por los bienes de consumo que se compra (alimentos, ropa, jabón, pilas, etc.) y en grado

mucho menor los insumos para la producción y bienes duraderos como ra-dios o bicicletas. Figueroa (1982) sí incluye el autoconsumo como un ingreso. Ambos autores indagan sobre la composición de los ingresos de la unidad doméstica campesina. En las comunidades de la sierra sur del Perú, “la estructura [de ingresos] para la familia típica es la siguiente: 14% procede de la venta de productos agrícolas, 23% de la ganadería, 23% de actividades “Z” (incluyendo el comercio), 23% de jornales en mercados locales de trabajo y 17% de jornales en mercados externos de trabajo” (Figueroa, 1982: 154, traducción nuestra).

Como ya hemos comentado, en el caso de los Yungas la estructura de ingresos se concentra en la venta de productos agrícolas, básicamente la coca, y en menor grado (principalmente en el caso de las familias más pobres) de jornales en mercados locales de trabajo. En el caso del Chapare, hay un mayor componente de las “actividades Z” (manejar una chichería, por ejemplo), pero en ambos casos, los “mercados externos de trabajo”, es decir, la migración laboral, no son importantes.

Respecto de la mano de obra, Gonzáles de Olarte hace un aná-

lisis de lo que él clasifica como intercambio recíproco de trabajo dentro de la comunidad (*ayni*, donde una jornada debe ser retribuida con otra considerada igual, y *minka* [sic], cuando se invita comida y bebida a los trabajadores sin tener que devolver su trabajo, aunque, en consecuencia, no debería ser considerado como un intercambio recí-

proco de “trabajo”); el autor evalúa también el trabajo asalariado (por jornal), pero de manera tal, que en el contexto estudiado dicho trabajo no resulta significativo dentro de la comunidad, porque en gran medida es realizado fuera de ella (1984: 110-116).

Los resultados cuantitativos de quienes dan más o reciben más *ayni* apoyan la definición leninista de la diferenciación campesina,

donde una unidad campesina rica es un demandante neto de trabajo, y una pobre, un ofertante neto, mientras los campesinos medios son los que generalmente logran cubrir sus requerimientos productivos con su fuerza de trabajo

doméstica5. Sin embargo, la conceptualiza-ción de *ayni* de Gonzáles de Olarte nos parece algo deficiente. Cita este autor un 5% del total de días trabajados en *ayni* que no son devueltos como indicio de explotación de los pobres por los ricos, pero no constata que los que daban estos días fuesen todos, o en su mayoría pobres, mientras los que no devolvían eran ricos. Siempre hay algunas personas que reciben trabajo en *ayni* y no lo devuelven, sea por razones de fuerza mayor (enfermedad, por ejemplo) o por "far-santes" (como se les dice en los Yungas). Lo único que se puede hacer frente a ellos es no darles más días en *ayni*. Puede ser que ese 5% sólo represente el nivel habitual de incumplimiento y no un mecanismo de explotación. El autor citado también incluye como "*ayni*" el trabajo en la cosecha que es retribuido con el mismo producto. Quizás en Pampa de Anta esto se llama *ayni*, pero sería atípico, porque habitualmente en la sierra del Perú el trabajo por productos en la cosecha se considera *mink'a* y no *ayni* (Gose, 1994/2001: 206-7).

De hecho, la ocupación de mano de obra en *ayni* (retribución en trabajo) versus *mink'a*, que es retribuido en especie (a veces sólo en comida y bebida, otras veces en productos, y puede incluir el pago en dinero), no depende solamente de la posición económica de la unidad doméstica empleadora y de su exceso o déficit de mano de obra para cubrir su producción, que es el punto donde se detiene el análisis de Gonzales de Olarte. ¿Quién realiza *ayni*?, ¿en qué actividades?

y ¿con quiénes? Estas preguntas sólo pueden responderse a partir de la composición específica de la mano de obra doméstica por género y edad. En todo caso, aquí se está hablando de factores en parte econó-

micos pero exteriores a la actividad específica en la cual se hace *ayni*.

Para expresarlo mejor, nos remitimos a algunos ejemplos: hijos y yernos pueden hacer *ayni* con su padre/suegro porque esperan que 5

Esto no excluye la utilización del trabajo recíproco en forma de *ayni* por razones de tiempo, como se explicará en el acápite 2.2 (capítulo tercero), es decir, no son totalmente autosuficientes en trabajo, sino que tienen un balance entre "lo dado a" y

"lo recibido de" otras unidades, sin tener un exceso permanente de lo recibido, como los ricos, o de lo dado, como los pobres.

eventualmente les dé más herencia; también se trata de factores en parte políticos que nos remiten al estatus social de los participantes: un campesino acomodado puede seguir haciendo *ayni* con otros más pobres porque así quiere expresar que se considera su igual social, mientras que un vecino del pueblo, aunque más pobre en recursos que ese campesino, rehusará hacerlo porque no quiere igualarse socialmente con los campesinos (Sánchez, 1982: 178-80 para los primeros dos ejemplos, y Gose 1994/2001: 62 y *passim* para el tercero). Aquí lo estrictamente económico se cruza con lo social a través del parentesco, la demografía y la clase, a la vez que estas posibilidades o dificultades en acceder a mano de obra impaga tienen consecuencias centrales en el monto eventual de ingreso percibido por el productor campesino y, por tanto, en la rentabilidad y la persistencia o no con un cultivo dado y, eventualmente, en la posibilidad de reproducirse en la misma posición social de campesino.

Si pasamos al tema específico de la coca, hay estudios como los de Doria Medina (1986) o Laserna (1993) que intentan evaluar en diferentes niveles el peso de la coca y sus derivados en el Producto Interno Bruto (PIB) nacional. También están las colecciones de cifras oficiales sobre el precio de la coca, las extensiones cultivadas y otras como las de Medinaceli y Zambrana (2000). Estos estudios contienen pocos datos sobre los productores de coca, apenas unas cifras sobre las extensiones totales de cocales, su supuesto rendimiento por hectárea, la inversión requerida para implantar una hectárea, o datos sobre la población de la región productora (Laserna, 1993: 24-6, 29, 33-7, 69). En general, no detallan los lugares específicos de donde se recogieron los datos ("Chapare" y "Yungas" son zonas extensas y las condiciones dentro de ellas no son uniformes) ni cómo lo hicieron (si son mediciones precisas de uno o más casos empíricos, o si son datos referenciales proporcionados que, en el caso de la inversión en la implantación, no necesariamente serían idénticos a las jornadas que se requiere y los insumos que se utiliza en la realidad o en promedio).

La variación de precios de la coca dentro del ciclo anual puede sobrepasar el 100%, pero en los listados oficiales se suele citar un sólo precio por año sin indicar cómo se calculó este promedio (eso si se trata de un promedio, de un máximo o de qué) o la etapa en la cadena de comercialización a que se refiere, dado que el precio varía entre

lo que se paga al productor, lo que pagan los intermediarios que llevan la coca al sitio de consumo final, y lo que paga el detallista que la comercializa al consumidor. Por lo tanto, estos listados son poco útiles para hacer una evaluación seria de los precios en el pasado, aparte del problema de que los precios en pesos o bolivianos son totalmente incomparables debido a los varios procesos inflacionarios que han trastornado la moneda nacional. Las conversiones al dólar tampoco representan el beneficio real para el productor, porque incluso el poder de compra de un dólar ha variado muchísimo.

A pesar de todo esto, proponemos intentar un análisis cuantitativo de los costos y beneficios de la producción de coca entre 2002 y 2003. Algunos de los problemas antes referidos son superables en las regiones de estudio porque la mayor parte de las etapas del proceso productivo —aunque no todas— puede ser realizada a través del trabajo asalariado, y por tanto se puede usar el jornal y el contrato (pago por una labor determinada, en una extensión específica, sin considerar el tiempo ocupado) vigentes en el lugar de estudio como valor monetario del trabajo invertido. El costo de oportunidad también puede ser valorado según las opciones alternativas que existen para la persona (ocupada en el momento en cuestión) como forma de fijar un precio nominal a la mano de obra familiar. Lopera y Lopera (1986: 39) consideran que este método sólo tiene validez si "la oportunidad de emplearse fuera existe realmente", caso contrario, el costo de oportunidad sería cero. En los Yungas estas oportunidades son casi permanentes. En el pasado cercano esta era la situación en el Chapare, pero hoy, debido a los programas gubernamentales de erradicación y sustitución de coca, las oportunidades laborales para la población campesina se han reducido dramáticamente. En cambio, en los Yungas apenas hay unos meses —julio a septiembre— en los que la demanda de mano de obra asalariada en la cosecha de coca se reduce, y aún así, sigue existiendo una demanda, aunque reducida en comparación con otros meses. En nuestro estudio se utilizarán los precios vigentes en los mercados (ferias) locales para insumos como las herramientas para la plantación y la cosecha (paleta, *waywa*, *chontas* de diversos tipos, *mit'iña*, saquillo, red para secar6, agroquímicos, mochila fumigadora, etc.).

6

Ver el capítulo siguiente para la descripción de estas herramientas y sus usos.

Hay otros insumos cuyo costo es difícil de estimar, como es el caso del *kachi* o canchón enlozado que se utiliza para secar la coca en la zona tradicional de los Yungas. La mayoría de los *kachis* son heredados y se accede a ellos por parentesco o simple amistad. En los casos en los que se ha construido un *kachi* nuevo se pueden citar los costos incurridos, pero son pocos y no permiten evaluar un costo general, y tampoco la amortización, dado que pueden ser utilizados por generaciones. Otro elemento donde es difícil evaluar el costo especí-

fico es el referido a las plantas de coca. Es fácil calcular la inversión de trabajo requerido para hacer el almácigo, y para ese fin también existe un mercado local de semillas, pero no hay una relación determinable entre cantidad de semilla y el número de plantas que eventualmente serían extraídas de ese almácigo, o la proporción de plantines que sobrevive al trasplantado. Hay un mercado de plantas

—en el Chapare se las vende por mil— que pueden ser contabilizables, pero en los Yungas se las vende por "cabeza" (un amarro de plantas en cantidad variable y precio igualmente variable según la calidad y tamaño de las plantas). Si se ha comprado cierto número de "cabezas" con cierto precio para plantar un cocal concreto, se puede incluir ese precio, pero es imposible comparar la cantidad de plantas utilizadas en ese caso con las utilizadas por un productor que extrae plantas de su propio almácigo sin necesidad de medirlas o contarlas.

En los capítulos tercero, cuarto y quinto hemos intentado realizar cálculos sobre los ingresos reales de los productores, sobre todo en la coca, pero también en los cítricos, el palmito, un cultivo de autoconsumo (el arroz) y algunas actividades no agrícolas que complementan la producción de coca y otros. En primer lugar, evaluamos el ingreso bruto, es decir, el total de dinero recibido por la venta del producto. Luego restamos la cantidad de dinero pagado a la mano de obra extra doméstica que se empleó en cada actividad específica de la producción y los costos de comercialización (pasajes, por ejemplo), en caso de que el producto no se hubiera vendido en el mercado local.

Obtenemos así el ingreso neto, el dinero que el o la productor/a retiene en sus manos. Consideramos esta suma, por un lado, como un porcentaje del ingreso bruto (esto depende sobre todo de la cantidad de mano de obra propia invertida), y por otro, como un ingreso por día trabajado. En este caso, se divide el ingreso neto por el total de jornales trabajados por los diversos miembros de la unidad doméstica

que no reciben un sueldo. Para este fin, no es necesario preocuparse de los precios diferenciales de jornales para hombres y mujeres, o la inexistencia de jornales para algunas actividades, porque el ingreso neto ingresa en un fondo común que luego es utilizado para cubrir los diversos gastos de los miembros de la unidad doméstica. Entonces, calculamos el ingreso por día trabajado por todos y cada uno de los miembros. Esta no es una medida que los productores suelen considerar o calcular de una manera consciente —ellos se fijan principalmente en el ingreso neto, sin preocuparse mucho por los días invertidos en obtener ese ingreso—, pero consideramos que es un factor implícito que influye en las decisiones productivas.

En términos estrictamente económicos, se debería restar del ingreso bruto, además de los costos inmediatos de producción, un porcentaje que represente la amortización de la inversión inicial. Se establecería así, un periodo de amortización dentro del cual el bien productivo debe cubrir, o devolver, su costo inicial, a través de un pro-rrateo en cada periodo productivo, que es restado de los ingresos obtenidos en cada periodo. De hecho, esto no es fácil de calcular en el caso de la coca. En primer lugar, habría que establecer el periodo de amortización con referencia a la vida productiva del cultivo, y luego estimar los ingresos obtenidos, que varían según el ciclo vegetativo de la planta y los precios fluctuantes del producto en el mercado, para llegar a un cálculo de la amortización. En segundo lugar, aunque teóricamente sería posible inventar un modelo para este cálculo, todo apunta a que los productores definitivamente no piensan de esta manera, ellos ven la inversión en sus cocales como un capital invertido que proporcionará ingresos en el futuro, pero no tiene que ser cancelado o repuesto a través de esos ingresos dentro de un tiempo determinado.

Lo importante para los productores es que la inversión generará ingresos que

servirán, en primer lugar, para la mantención (cubrir el consumo) de la unidad doméstica (UD), y luego pueden ser destinados para gastos suntuarios y/o otras inversiones, sean éstas en cocales, en otros cultivos, en la casa, etc. Cuando un productor decide invertir en un cocal (o en otro bien productivo) evalúa cuánto de recursos (incluyendo dinero, más mano de obra, insumos propios, etc.) tiene a mano en ese momento y hasta dónde puede llegar con esos recursos. Implícitamente, puede suponerse que habrá cierta tasa

de retorno sobre la inversión, caso contrario no se lo haría, pero el productor no establece el monto preciso de esta tasa.

El productor necesita disponer de cierto monto de capital para iniciar y mantenerse en la producción. Hemos considerado el capital fijo en términos del costo del conjunto imprescindible de herramientas que se requiere para ingresar en la producción de coca. Otro componente esencial del capital fijo es la tierra, pero no es posible establecer un valor mercantil representativo para este insumo en las regiones de estudio, ya que muchos productores acceden a la tierra a través de mecanismos no mercantiles, y los que compran la tierra pagan precios muy variables. Otro elemento del capital fijo es la inversión que se realiza al plantar un cocal. La mayoría de los productores cubren lo que pueden de este costo con mano de obra e insumos propios, "sin costo", pero algunos pagan parte de estos en dinero, permitiendo así, establecer los costos monetarios de la plantación.

Finalmente, hemos incluido una estimación de la "canasta familiar" para una familia de cinco miembros en los Yungas y en el Chapare, cubriendo la dieta básica para una semana. Esto no incluye otros costos como la vivienda (que, otra vez, suele ser de auto construcción en gran parte), la ropa, la educación de los hijos, los pasajes, etc., pero nos ofrece una idea de lo mínimo necesario para sobrevivir. Esto será analizado, en comparación con los jornales y los ingresos por día trabajado de los productores, en el capítulo de Conclusiones.

1.2. Perspectivas antropológicas

La racionalidad de la producción campesina

Además de economistas como Gonzáles de Olarte, se puede

decir que los autores que han escrito sobre la economía campesina en los Andes pertenecen a dos grupos: los que tienen un enfoque más técnico, agrónomos o cientistas sociales que se inclinan por las metodologías más cuantitativas y "objetivas" (o éticos, en el sentido de utilizar criterios externos al ámbito cultural de los investigados), y los que tienen un enfoque más social, cientistas sociales que se interesan por la cultura, la política y la religión, aquellos que tienden a

utilizar metodologías más cualitativas y descriptivas, emicas en el sentido de presentar los criterios internos al ámbito cultural estudiado.

Entre los primeros se encuentran los que han hecho medicio-

nes de la productividad de varios cultivos según la extensión, la cantidad de semilla o la mano de obra invertida, comparaciones de diferentes técnicas, del uso del tiempo y la intercalación de diferentes actividades. Un ejemplo es el trabajo de Jurgen Golte (1987) en el que desarrolla el concepto de la "agricultura multicíclica", la combinación de diferentes cultivos situados en diferentes microclimas o pisos ecológicos, como una adaptación a la diversidad ecológica de los Andes que permite a la vez la utilización máxima de la fuerza de trabajo de los miembros de la unidad doméstica y de la comunidad, aprovechando el hecho de que la época muerta para la agricultura, en cierta altura o región, corresponde a épocas donde hay trabajos agrícolas por realizar en otras regiones, por ser más bajas o más altas, con más acceso al riego o con otro calendario de lluvias, y así sucesivamente. En base a esta intercalación de actividades correspondientes a los diferentes ciclos productivos se establecen pautas de migración o distribución de los miembros de la unidad doméstica a través del

"doble domicilio" (Harris, 1987) o la trashumancia (en el caso de actividades pastoriles) y diversos modos de acceder a terrenos en los diferentes niveles o microclimas deseables. Es decir, no sólo se trata de una organización técnica (especies cultivadas, técnicas, etc.) sino también social, en términos de derechos a la tierra, control de la mano de obra y de organización política comunal.

Golte defiende la racionalidad de esta organización frente a los que la ven como ineficiente o hasta irracional debido a que la dispersión y fragmentación de parcelas y otros espacios de aprovechamiento agrícola o pastoril a que conduce, exige un gasto de tiempo en trasladarse entre uno y otro lugar de trabajo y hace difícil la aplicación de maquinaría o la producción en gran escala con sus ventajas en términos de ganancias comerciales. Su posición tiene aspectos en común con los que interpretan la dispersión y variación entre los espacios y especies cultivadas como una práctica más cultural que técnica, expresada en la "aversión al riesgo" que busca garantizar cierta producción míni-ma, aunque sea a costa de grandes inversiones en tiempo y esfuerzo, antes de lanzarse a una producción que, si tendría éxito, sería mucho

más elevada y con mayor rédito sobre lo invertido, pero también po-dría resultar un fracaso total. Se argumenta, por ejemplo, que al producir papa en una media docena de parcelas pequeñas, algunas en las laderas y otras en la pampa, algunas en suelos gredosos y otras en arenosos, etc., se resguarda el producto frente a los riesgos posibles —cuando llueve mucho, la papa se pudre en suelos arcillosos pero se mantiene en arenosos; las heladas azotan a las pampas y afectan menos a las laderas, pero éstas están más expuestas a graniza-das…— de tal manera que, sin importar los excesos climáticos en una campaña agrícola, siempre habrá alguna parcela con producción buena o al menos regular. En contraste, si el agricultor pusiera toda su papa en la pampa, en la ladera o en lo que sea, si las condiciones son ideales para ese lugar, tendría una producción superior a lo que tendría en las parcelas dispersas, pero si las condiciones son las adversas para la pampa etc., lo perderá todo.

En ambos casos, se dice que aunque los campesinos andinos

no actúan según las reglas de maximizar la eficiencia o el rendimiento de la fuerza de trabajo y los insumos utilizados —en base a los cálculos capitalistas—, sus prácticas no son irracionales sino que se ajustan a las condiciones locales y a sus finalidades propias, como por ejemplo proporcionar "empleo pleno" (trabajo durante la mayor parte del año, aunque ese trabajo no sea necesariamente de una rentabilidad elevada en todo momento) o garantizar un mínimo de producción no obstante los vaivenes climáticos. Como veremos, este

“empleo pleno” es indudablemente algo que se busca en el contexto de la economía doméstica; dado que existe la obligación de mantener a todos sus miembros, entonces, más vale ocuparlos en algo que genere algún ingreso, en especie o dinero, aunque ese ingreso sea mínimo en relación con el esfuerzo invertido.

Algunos estudios técnicos, como el de Schulte, concluyen que los rendimientos en la agricultura tradicional incluso son superiores:

“Los campesinos del Valle de Charazani superan con sus rendimientos por unidad de superficie la media del departamento de La Paz y de la República de Bolivia por entre 80 y 400%”, aunque en Charazani no se utilizan variedades mejoradas, agroquímicos ni tecnología moderna, sino que siguen sembrando las variedades locales utilizando sólo abono orgánico, como el *wanu* de sus corrales, y herramientas

manuales como la *chakitaqlla* o arado de pie y la *lawkana* (Schulte, 1996: 1-4; p. 82 para ilustraciones de las herramientas nombradas). La topografía accidentada, que ha conducido a la formación de miles de terrazas en las laderas empinadas para permitir el cultivo y detener la erosión, hace que hasta el uso del arado egipcio tirado por bueyes sea muy limitado. Este último es un aspecto común entre Charazani y los Yungas —la topografía impide la mecanización y obliga al uso de herramientas manuales—, aunque en otros elementos los dos sistemas productivos no tienen nada en común. Sin embargo, los rendimientos evaluados en el estudio de Schulte sólo consideran la cantidad de producto que se obtiene por hectárea y el rendimiento de la semilla (cuántos kilos de papa, trigo, etc. se cosecha por cada kilo de papa, trigo, etc. sembrado; *op.cit.*: 115-135). Lo que no se toma en cuenta es el rendimiento de la mano de obra. Es evidente que, si las herramientas son exclusivamente manuales, la fuerza de trabajo que hay que invertir será mucho mayor que cuando se utilizan otras tecnologías; hasta el arado de bueyes representa un ahorro de tiempo y esfuerzo considerable en comparación con la *chakitaqlla*. Si se hubieran comparado los rendimientos de Charazani con otros lugares tomando en cuenta el factor fuerza de trabajo y mano de obra requerida para producir una cantidad dada, los rendimientos quizás no hubieran resultado tan superiores.

Schulte, al comentar otros estudios que evalúan la productividad de la agricultura campesina (en su caso, específicamente sobre regiones donde se utiliza la *chakitaqlla*), constata que todos están de acuerdo en que el factor determinante, en base al cual se escoge la técnica precisa, los cultivos, espacios, etc., es "la mano de obra, su organización, [y] el esfuerzo requerido" (*op.cit*.: 103), pero la disponibilidad de la mano de obra y las cantidades y calidades requeridas para determinadas tareas (sobre todo en términos de si son trabajo de hombres o de mujeres, de ancianos, adultos, jóvenes o niños) es el gran vacío en su propia investigación. En un trabajo posterior (Schulte, 1999), el autor intenta abarcar los elementos de organización social y su relación con la economía regional, pero a nuestro juicio no utilizó ni los conceptos analíticos ni los métodos de campo adecuados para aclarar el tema de la organización de la mano de obra y su relación con el mercado y la producción (Spedding, 2000b).

El estudio de Calvo (*et al*., 1994) realizado en Raqaypampa, en las alturas de Mizque en Cochabamba, sí toma en cuenta la mano de obra. Su metodología básica es el estudio de caso de unidades do-mésticas específicas donde se analiza la composición de cada una de ellas en términos de género, edad y vínculos de parentesco, de los recursos poseídos por cada unidad (en primer lugar, la tierra) y la manera en qué acceden a ellos (por herencia de los progenitores, por matrimonio, por asignación sindical, etc.). Los autores hacen el esfuerzo de incluir criterios emicos, conceptos, clasificaciones y valoraciones de los propios campesinos, cuando se refieren, por ejemplo, a la clasificación de los suelos (*op.cit*.: 46ss) o a las medidas del terreno. En Mizque se utiliza como medida de extensión de la tierra labrada, el *yunta puriy*, la extensión que se puede trabajar con una yunta de bueyes en un día laboral, que varía entre mil 500 y cuatro mil metros cuadrados según la pendiente, la pedregosidad y otros factores que pueden entorpecer o facilitar el trabajo (*op.cit*.: 40). De la misma manera, estiman que un(a) trabajador(a) cuenta como persona "mayor" —es decir adulto — a partir de los 12 años de edad (es la edad en la que los campesinos exigen una participación cabal en la jornada laboral, mientras que criterios éticos [los formales o científicos], cuando evalúan el número de trabajadores adultos o con plena participación, no admiten personas menores de 18 años en esta categoría) (v. *infra*). La medida de productividad que utilizan para comparar sus casos es la de la cantidad cosechada versus la cantidad de semilla sembrada; cruzada esta

medida con la cantidad de trabajo invertido (jornadas), concluyen que la fuerza de trabajo masculino es más productiva que la femenina, y la mano de obra doméstica es más productiva que la extra doméstica (es decir, procedente de personas que no son miembros de la unidad doméstica dueña del cultivo en cuestión), aunque dentro de esta categoría no distinguen jornadas prestadas en *ayni* (trabajo recíproco) de las prestadas en *mink'a* (trabajo retribuido en especie o en dinero). El peso de estos factores se observa en el caso de una de las familias (unidades domésticas) estu-diadas en esta investigación. Esa familia obtuvo bajos resultados en términos de productividad —no obstante disponer de terrenos adecuados y ser considerada "trabajadora" dentro de la comunidad—

porque su hijo adolescente se fue al Chapare en el curso del año agrí-

cola y no regresó, privándole así de uno de sus trabajadores más productivos (*op.cit*.: 50-52).

Nuestra investigación también se basa en estudios de caso y enfoca la mano de obra doméstica, pero la medida de productividad en base a la semilla no es aplicable para el caso de la coca. En nuestro ámbito de estudio se recoge la semilla de coca para sem-brarla en almácigos, de donde se extraen los plantines que luego serán transplantados en los terrenos preparados; por tanto, no hay una relación que se pueda calcular entre cantidad de semilla invertida, número de plantines extraídos y el porcentaje de estos plantines que, una vez transplantados, mueren antes de llegar a ser productivos. Adicionalmente, mientras en el caso de la papa, el maíz, el trigo y los otros cultivos analizados en los estudios citados, el producto cosechado es idéntico con la semilla, el producto de la coca es la hoja y no la semilla. Por todo esto, es necesario identificar otras medidas de productividad para la coca. Además, los cultivos mencionados son cultivos anuales, mientras que la coca es un cultivo perenne que puede seguir produciendo durante décadas. Cuando el rendimiento (o la rentabilidad) de un cultivo anual resulta insa-tisfactorio, es fácil reducir o suspender su producción en la siguiente campaña agrícola en base a las condiciones del momento (precios, demanda para cierta variedad, etc.), que probablemente no cambiarán de manera dramática en el curso de los próximos doce meses, pero cuando se implanta un cultivo perenne, se está apuntando a una

producción que se extenderá durante muchos años y hasta dé-

cadas, y no es posible predecir cuáles serán esas condiciones durante todo este periodo. Entonces, tiene que haber diferentes formas de evaluar las decisiones productivas que se toman en el caso del cultivo de la hoja de coca.

Familia y mano de obra: *ayni* y *mink'a*

Los enfoques sociales generalmente prestan poca atención a las técnicas y menos al rendimiento, sino se concentran en las cuestiones de la organización del trabajo. En el contexto andino, uno de los debates centrales se ha dado en torno de los intercambios de mano de obra. Una unidad productora campesina, por definición, se basa en la mano de obra doméstica (miembros de la unidad doméstica [UD]; por supuesto, en su mayoría son familiares, pero no es correcto usar

"familia" como sinónimo de UD, porque aunque todos sean familiares, puede tratarse de familias de diferentes composiciones y en

diferentes etapas de desarrollo, y la UD puede incluir miembros que no son familiares, como "peones" o "*utawawas*")7. Según el número de miembros, su género y su edad, y los requerimientos productivos que tiene, una UD particular tiene capacidad variable para cubrir sus necesidades de mano de obra (MdeO). Pero hasta la UD mejor dotada con MdeO siempre enfrenta momentos en el proceso productivo en los que requiere de mano de obra extra doméstica, aunque sea sólo por problemas de tiempo. Ciertas tareas tienen que ser realizadas en corto tiempo, entonces resulta preferible reunir un número elevado de personas para pocos días, en vez de invertir la misma cantidad de jornales durante un periodo más prolongado al ocupar sólo a los miembros de la UD. En otros casos, si la UD tiene un déficit estructural de MdeO en términos globales, o con referencia a alguna tarea que es restringida a cierta categoría de género y/o edad, tiene que acudir a MdeO extra doméstica para completar su proceso productivo.

7

Para fines de este estudio, hemos utilizado el siguiente esquema del ciclo de

desarrollo de la UD campesina:

A. UD nueva: familia nuclear; pareja joven sin hijos o con hijos pequeños que no trabajan; generalmente reciben algún terreno en herencia y/o lo alquilan o

"agarran" *al partir*; la pareja ingresa a la producción con sus primeros cultivos permanentes (coca); son pobres, pero en condiciones de acumular.

B. UD establecida: familia nuclear; pareja con algunos hijos ya en edad de trabajar (mayores de ocho ó 10 años, aproximadamente); los cultivos están en plena producción; pueden comprar más terrenos aparte de los heredados; es una unidad en proceso de acumulación.

C. UD madura: familia extensa y/o nuclear; pareja con hijos en edad de contraer matrimonio; cuando éstos se casan (o se "juntan") pueden convivir durante un tiempo con los padres o suegros, contribuyendo con su trabajo, y aún cuando se independizan y establecen su propia UD ("cocinan aparte"), se espera que seguirán "ayudando" a los padres y suegros cuando éstos lo soliciten; los otros hijos solteros están en plena edad laboral (aunque la educación formal suele impedir su contribución en trabajo); esta UD es la que mayor potencial productivo tiene, a la vez que conforme que los hijos se casen, se les va dotando con terrenos, reduciendo así la extensión poseída; esta UD llega al punto máximo de acumulación al inicio de esta última etapa y luego empieza a declinar (cuando distribuyen su tierra), aunque un manejo astuto de estrategias matrimoniales puede mantenerla en un buen nivel durante bastante tiempo (estas estrategias incluyen la aceptación del embarazo de la hija soltera porque el nieto eventualmente será otro trabajador y, con un hijo, ella estará obligada a quedarse a "ayudar" a los padres).

Las dos formas principales a través de las cuales se obtiene MdeO externa son el *ayni* (intercambio de jornadas de trabajo, generalmente humanas, aunque se pueden intercambiar, por ejemplo, jornadas de una yunta) y la *mink'a* (trabajo a cambio de un pago en productos o dinero). En los Yungas de La Paz, *mink'a* o *minga* (su forma castellanizada) es sinónimo de "jornalero", es decir, de pago en dinero, mientras que en el Chapare sólo se habla de "jornaleros". En regiones más alejadas y menos mercantilizadas, la *mink'a* puede ser retribuida sólo en

comida y bebida durante el día de trabajo; en el caso del trabajo de cosecha, se paga en una cantidad establecida del mismo producto cosechado (Gose, 1994/2001). En los valles de Cochabamba, esta última modalidad se llama simplemente “paga”

(Sanabria, 1993: 152ss). El *ayni*, como concepto, es mucho más extenso que el intercambio de jornadas agrícolas; incluye intercambios de otros servicios —desde cocinar hasta tocar música o “acompañar” en una ocasión festiva—, el intercambio de insumos festivos —como cajas de cerveza o el dinero que se entrega a la persona festejada— y llega a ser hasta un concepto moral, en el que se piensa que la persona que ha hecho daño a otra va a recibir el “*ayni*” en forma de un daño parecido en el futuro. Se nota que este *ayni* moral se calcula de **D. UD en decadencia:** pareja de ancianos, o un viudo o viuda; apenas un/a hijo/a o algún(a) nieto/a puede vivir con ellos; han distribuido la mayor parte de sus tierras en herencia y sus capacidades de trabajo son reducidas; son pobres y a veces caen en la miseria cuando no hay hijos u otros familiares que les ayuden con productos o trabajo; no todos los/las productores llegan a esta etapa; si el/la hijo/a que se queda con ellos es casado/a y tiene sus hijos, vuelven a formar parte de una UD en la etapa B o C.

En los Yungas hay una variante de este ciclo que es la familia matrifocal, basada en una mujer y sus hijos, cuyos padres pueden ser uno o varios, pero no conviven con ella de manera regular, y a veces nunca lo hacen. Estas familias pasan por un ciclo parecido, y aunque algunas son pobres debido a la dificultad de obtener suficiente mano de obra masculina, otras muestran un buen nivel económico (generalmente cuando la mujer logra incursionar en el comercio u otra actividad no agrícola y obtiene dinero). Zoomers (1998: 67-70) ofrece un resumen del ciclo de desarrollo familiar campesino en Chuquisaca que coincide en líneas generales con lo expuesto aquí, aunque se destaca la importancia de la migración como fuente de ingresos que es algo que no ocurre en los Yungas. El modelo de Zoomers, en la etapa D, incluye tanto a viudas como a “mujeres abandonadas” —que serían nuestras familias matrifocales— en la categoría de “familias incompletas”, en vez de considerarlas como etapas del ciclo familiar o diferentes formas de familia.

la misma manera que el *ayni* laboral, es decir, en base a la UD y no al individuo particular que trabajó ese día o cometió la ofensa; así, los hijos suelen ir a devolver los *aynis* laborales recibidos por sus padres, y también son víctimas potenciales de los *aynis* ganados por los actos inmorales de sus padres. Finalmente, existe la categoría de *yanapa* o

“ayuda”, que es la asistencia laboral prestada por personas que no son miembros permanentes de la UD, pero que tienen vínculos íntimos con la misma; generalmente se trata de parientes cercanos que viven en el mismo lugar, o que se alojan de manera temporal en la UD y, mientras tanto, participan en el trabajo. En este caso, no se lleva una contabilidad precisa de trabajos recibidos o devueltos, como se hace en el caso del *ayni*, pero hay una esperanza generalizada de que en el futuro la persona que ha ayudado puede solicitar el mismo tipo de ayuda cuando la necesite. La *yanapa* puede extenderse hasta incluir personas que no son parientes, cuando se trata de trabajos en grupo realizados de manera ocasional en un contexto festivo, como un techado de casa; este tipo de trabajo puede incluir relaciones de *ayni* y, en algunos casos, relaciones de *mink’a* (es el caso de la faena de plantar coca en los Yungas, como veremos más adelante).

Hay un largo debate sobre las relaciones entre el trabajo recíproco (*ayni* y *yanapa*, en sus diversas variantes) versus la *mink’a* (tomada generalmente como el trabajo por jornal, allá donde existe). Los temas más debatidos son las causas o motivos para escoger una modalidad en vez de otra, y la relación entre el uso de la *mink’a* y el grado de mercantilización de la producción. Hay una tendencia común a asumir una relación más o menos lineal entre mayor mercantilización de la producción —más *mink’a* (en su modalidad de jornal) y menos *ayni*—

y otras formas de trabajo recíproco. La implicación es que en tanto que la agricultura andina se moderniza —un proceso que es sinónimo de mercantilización— el trabajo recíproco tiende a desaparecer; el *ayni*, bajo esta mirada, se ve como señal del predominio de una economía de subsistencia, sin excedentes mercantiles significativos.

Sanabria comenta, con razón, que esta relación es más una suposición de los investigadores que algo que haya sido demostrado empíricamente. Se suele asumir que hubo una época en el pasado en la que sólo existía el trabajo recíproco, entonces, cualquier uso de jornal en la actualidad indicaría un abandono de la “reciprocidad”. Raras veces

se dispone de datos precisos sobre algún periodo del pasado para constatar los intercambios reales que ocurrían en ese entonces para compararlos con los de ahora; se generaliza en base a aseveraciones de informantes (“Antes hacían *ayni*…”) que no necesariamente reflejan la situación objetiva en el pasado (Sanabria, 1993: 145-150).

Una explicación frecuentemente ofrecida por los mismos campesinos para el uso del *ayni* es que “no hay dinero” para pagar a los *mingas*. En términos puntuales (respecto de tal cultivo, en tal lugar y en tal año) esto puede ser cierto, y parece coincidir con la teoría “más mercado, menos *ayni*”, pero es sólo parte de la explicación de fondo.

Para hacer uso del *ayni*, es necesario tener personas dentro de la UD que puedan devolver el trabajo en cuestión, y no todas las UD se encuentran en esta situación. Cuando se trata de una UD rica, cuya producción está por encima de lo que podría ser cubierto con sus propios recursos de MdeO, está obligada a acudir a la *mink’a* en una u otra forma, y además es probable que tenga dinero (o un excedente en productos) para pagarla; pero las UD más pobres, en particular las que se encuentran al final del ciclo de desarrollo, es decir ancianos/as que viven solos o quizás con algún hijo o nieto, no pueden cubrir sus requerimientos de MdeO y tampoco pueden ir a devolver el *ayni* en persona. Entonces se ven obligadas a contratar *mingas*, y pagarles, aunque tengan muy poco dinero. Por su propia naturaleza, el *ayni* se da entre personas en igualdad de condiciones. Todos los que dan, también reciben, y esto implica que todos tienen que ser productores activos dentro del proceso en cuestión. La *mink’a* es esen-cialmente asimétrica, y por tanto hay que distinguir entre los que la dan (van a trabajar) y los que la reciben (pagan por ese trabajo) que no suelen ser los mismos. Este aspecto político de *ayni* versus *mink’a* es enfatizado por Gose (1994/2001). Él argumenta que dentro de la comunidad campesina se puede escoger trabajar en *ayni* para demostrar la igualdad política y así enmascarar las desigualdades económicas que de hecho existen entre sus miembros y que saldrían a la luz en tanto que se decida contratar *mink’as* en vez de hacer *ayni*

—aunque, por supuesto, esto sólo es posible para quienes están en condiciones de escoger, que, como dijimos, no siempre es posible—.

En el caso concreto estudiado por Gose, el *ayni* no sólo señala igualdad entre campesinos, sino que es utilizado para diferenciarlos

de los “vecinos”, es decir, de la clase dominante local, que siempre contrata trabajadores adicionales a través de la *mink’a* y rehúsa hacer *ayni*. Es decir, se puede decidir entre una y otra modalidad por motivos que no son puramente económicos. De hecho, esto también ocurre con referencia a la *mink’a*. En los Yungas de La Paz no existe un prole-tariado agrícola como tal; todos, aparte de los migrantes más recientes, pueden acceder directamente a la tierra. Los jornaleros son campesinos de familias pobres que no están en condiciones de ocupar a todos los miembros en sus propios predios. Necesitan de los ingresos por jornal para completar su subsistencia, pero esto no significa que se ofrezcan a trabajar para cualquier persona que les solicite; trabajan para ciertas personas en base a otras relaciones que tienen con ellos, como amistad, parentesco ritual (compadrazgo) y generosidad cuando pasan por alguna crisis, etc. De la misma manera, personas que no necesitan los ingresos por jornal y generalmente evitan “jornalear”

(de hecho, es considerado degradante, porque la UD campesina en buenas condiciones ocupa todos sus miembros en sus propios predios), pueden trabajar por dinero cuando tienen otros motivos sociales, como el parentezco ritual con la persona que les emplea.

El argumento de que el *ayni* responde a la falta de dinero en efectivo atrae a los analistas más economicistas; en cambio, la observación de casos donde se trabaja en *ayni* o *mink’a* por motivos que no son económicos atrae a los culturalistas, quienes proponen que el *ayni* no tiene nada de cálculo de ganancias sino que representa la “reciprocidad” como valor cultural andino. Como siempre, la realidad entreteje ambos aspectos, y el balance empírico que se pueda hacer, al observar en un lugar y tiempo dados, es el resultado de la consideración de una serie de factores que van desde el nivel de la UD

individual (su membresía y recursos disponibles), pasando por la composición

de la comunidad o grupo de comunidades que representan el conjunto laboral al que se puede acceder (en cierta época del año, por ejemplo, puede ser que todos estén ocupados en la misma actividad, entonces sólo se puede obtener *ayni* pero no *mingas* [jornaleros], sin importar el dinero que se ofrezca), incluyendo el contexto global referido a los productos que se puede vender en el mercado y su precio puntual, hasta los factores de atracción externa que pueden sustraer a ciertos grupos laborales (la educación formal u oportunidades de migración, por ejemplo). Este contexto global ha sido

considerado por Deere (1990/1992) desde el punto de vista de las múltiples relaciones de clase (pequeños productores, proletarios, etc.) y su relación con los procesos de reproducción de la unidad campesina.

Productividad y rentabilidad campesina

Los campesinos no manejan un concepto abstracto y generalizable de “fuerza de trabajo” como algo que puede ser invertido en diferentes actividades, diferenciando cada caso sólo en base a la cantidad invertida. Más bien, conciben cada proceso productivo como una serie de actividades distintas, realizadas por diferentes personas (distinguidas según el género y la edad). En primer lugar, cada actividad puede ser intercambiada entre sí, es decir, una jornada de tal actividad para otra actividad[8]. Luego existen los “*aynis* cruzados”, donde se intercambian actividades diferentes entre personas del mismo género o géneros opuestos (Spedding y Llanos, 1999: 151-156). A veces se intercambia un día de una actividad por un día de actividad diferente, otras veces un día en una actividad por dos días de otra distinta. Evidentemente, los participantes consideran que las labores en cuestión son equivalentes, pero a un observador externo puede parecerle que no se igualan en absoluto, en términos de la habilidad y esfuerzo físico requerido. Esto representa un problema metodológico para el análisis de la productividad de la mano de obra. Se puede lograr una contabilización del número de “jornadas” invertidas para producir una cantidad dada del producto, pero, ¿son todas estas jornadas iguales, o no lo son[9]? Incluso cuando se trata de la misma actividad realizada por personas del mismo género, la observación participante demuestra que los horarios y la

intensidad de trabajo durante una “jornada” varían bastante entre una y otra UD o grupo de trabajo. Se puede llegar al trabajo más temprano, o dejarlo un poco más tarde, pasar más o menos tiempo tomando descansos o comiendo, algunos trabajadores 8

Se suele decir que el *ayni* tiene que hacerse no sólo como un intercambio en la misma actividad sino con una persona del mismo género, pero cuando la productividad no es diferenciada según el género, los intercambiantes pueden ser de distintos géneros.

9

Sanabria (1993: Anexo 1) presenta la siguiente tabla para igualar “jornadas” de personas según su edad y su sexo, basada en cálculos médicos de la fuerza muscular relativa:

pueden seguir trabajando aunque esté lloviendo torrencialmente, mientras otros se cobijan hasta que pase la tormenta. Dado que, en general, no es posible seguir a todos los trabajadores reloj en mano, hay que aceptar el número de “jornadas” invertidas que calcula el o la informante, pero no hay seguridad de que este dato sea comparable entre diferentes casos.

Cuando se trata de evaluar los costos de producción, en este caso de la MdeO, una manera de calcular el valor de las jornadas en diferentes tipos de trabajo es a través del jornal en dinero correspondiente, pero no todas las actividades tienen un jornal definido.

Algunas etapas del proceso productivo sólo son realizadas por “los dueños”, es decir, miembros de la UD que trabajan ese predio, y jamás son pagadas. Una posibilidad es asignarles un costo de oportunidad nominal, es decir, el jornal correspondiente a una actividad alternativa que hubiese podido realizar, pero la alternativa puede variar según el miembro en cuestión (la actividad alternativa para una muchacha no es la misma que para un hombre adulto) y la época del año (según el mes, la alternativa varía, y a veces no la hay, o sería una actividad do-méstica como lavar ropa o reparar herramientas que tampoco tiene un

Edad/varones

Valor de jornada

Edad/mujeres

Valor de jornada

0 a 8 años

0

0 a 6 años

0

9-13 años

0,2

7-12 años

0,2

14-16 años

0,6

13-15 años

0,4

17-19 años

0,8

16-17 años

0,6

20-45 años

1,0

18-45 años

0,8

46-60 años

0,8

46-55 años

0,8

61-70 años

0,6

56-70 años

0,6

71 y más años

0,2

71 y más años

0,2

[Otra versión más esquemática y con valores diferentes se encuentra en Gonzáles de Olarte (1984: 247)].

Desde este punto de vista, que intenta establecer valores comparativos para la cantidad de la calidad abstracta —“fuerza de trabajo”—, y que corresponde a cada categoría citada, sólo los varones entre 20 y 45 años valen como trabajadores “enteros”, todos los demás valen menos, a la vez que una mujer puede llegar a representar sólo el 80% de un trabajador. En todo caso, Sanabria comenta que este último dato no representa el punto de vista emico de los campesinos de “Pampa” (seudónimo) en el valle de Sacaba, quienes consideraban que hay trabajos en los que las mujeres trabajan tan bien o mejor que los hombres, y otros, como el pastoreo, donde la productividad de los/as chicos/as puede ser la misma que la de los mayores.

jornal). Hay actividades que son realizadas por mujeres y por hombres en beneficio propio, pero sólo por parte de hombres cuando se trata de trabajos pagados en beneficio de otras personas. El proceso productivo suele ser más o menos uniforme, pero estos costos nominales pueden variar mucho según los individuos que realizan las diferentes etapas en un caso dado y en función a la composición específica de la UD productora (género y edad de los miembros productivos). En consecuencia, la "rentabilidad" nominal también va a variar, haciendo problemático el cálculo de un "costo de producción" promedio o generalizable.

Los campesinos tienen su propia manera de evaluar los costos de producción y, en consecuencia, si tal cultivo es o no es "rentable"

para ellos. En términos explícitos, es evidente que sólo toman en cuenta los gastos pagados en dinero, y entre ellos sólo los gastos inmediatos realizados en ese ciclo productivo10. Por ejemplo, si han comprado una herramienta nueva en una campaña agrícola, la cuentan como un costo, pero si utilizan herramientas compradas tiempo atrás, no las incluyen (es decir, no consideran la depreciación). Se incluyen jornales cancelados en dinero pero no las jornadas de mano de obra impaga (doméstica o *ayni*). Insumos como semillas, plantines o herramientas proporcionados por ellos mismos no son incluidos como costos. Actividades realizadas fuera del horario acostumbrado del trabajo agrícola, como procesamiento postcosecha en la madrugada o en la noche, ni siquiera son consideradas como jornadas adicionales. Se limitan a sumar los gastos inmediatos en dinero para restarlos del dinero recibido a cambio del producto vendido; todo el saldo es visto como ganan-cia11. En general, parece que los productores "olvidan" los costos de 10

Esta manera de calcular gastos es "no capitalista" más que puramente

"campesina". Soux (1993: 115-6) presenta la contabilidad de una hacienda yungueña, a fines del siglo XIX, en la que igualmente se registran sólo los gastos en dinero y los ingresos de la venta, se ignora la mano de obra "gratuita" de los colonos y otros insumos no pagados.

11

Cuando se trata de cultivos perennes, a veces se realiza un cálculo que va más allá de un sólo ciclo agrícola. La manera de hacerlo es sumar la lista de todos los gastos hechos al establecer el cultivo (en dinero, por supuesto), y luego se van restando las "ganancias" obtenidas en cada ciclo productivo de este monto hasta cancelarlo.

Recién a partir de ese momento se considera que tal cultivo empieza a "rendir", que puede ser después de dos o tres años (en el caso de coca en el Chapare, que es donde

inversión del cultivo, y en tanto que se vende la primera cosecha se estima la "ganancia" obtenida sólo en base a los costos inmediatos de ese ciclo. No se considera que el cultivo opere a "pérdida" hasta el momento en que sus rendimientos cancelen la totalidad de la inversión inicial, sino que se concibe el cultivo como un proceso que va generando un ingreso positivo que en cada cosecha va cancelando, poco a poco, esa inversión. Quizás, en vez de "cancelar", sería mejor hablar de "justificar" la inversión, dado que no se suele calcular el punto cuando la inversión habrá sido ya cancelada en su totalidad. Lo esencial es que el cultivo siga produciendo, aunque su rendimiento no sea óptimo.

En el caso de las técnicas más costosas (la *plantada*, que será ex-plicada en detalle en el capítulo tercero), algunos cocaleros yungueños aseveran que esta inversión mayor puede garantizar una vida productiva de 40 años o más, y que también garantiza costos inmediatos menores (básicamente, reduce el trabajo en desyerbe). Esto explica por qué ellos siguen realizando esta inversión elevada, a la vez que otros optan por técnicas que implican una inversión bastante menor.

Por supuesto, otros factores influyen en las decisiones de inversión, como los recursos en dinero y MdeO impaga disponibles en el momento; y es posible que también influya el clima político —la probabilidad de ser objeto de la erradicación voluntaria con compensación o forzada sin compensación, es decir, la probabilidad de que la vida productiva del cocal vaya ser recortada de golpe12 —. La presente un informante nos ofreció espontáneamente un cálculo de este tipo). Se supone que el cultivo seguirá produciendo después de ese momento y todos los ingresos que genere, además de los costos inmediatos de cada ciclo, ya

son “pura ganancia”. Pero esta manera de calcular es poco común, y parece que surge entre personas que han tenido experiencia de trabajo en rubros no agrícolas (el informante mencionado era un ex transportista), de donde importan a la agricultura una evaluación “no campesina”.

12

Laserna (1993: 69) comenta que, para establecer un monto aceptable de compensación para la erradicación de un cocal, se debe tomar en cuenta no sólo el costo de inversión al plantarlo, sino el número de años que podría seguir produciendo, es decir, la pérdida de ingresos para el productor en el futuro. De hecho, cuando hubo erradicación voluntaria en los Yungas, los cocales ofrecidos para la erradicación eran casi siempre “marrosos” —muy viejos, básicamente al final de su vida productiva—. Dado que el monto era uniforme, sin tomar en cuenta la edad del cultivo, era razonable escoger para la erradicación sólo los cocales que no ofrecían futuros ingresos en un nivel significativo.

investigación intenta desentrañar los elementos explícitos e implícitos de estas evaluaciones complejas y su impacto en las decisiones productivas de los campesinos.

Hemos dicho que la medida de productividad en base a la se-

milla no es aplicable a la coca ni a otros cultivos perennes. En ese mismo sentido, las estadísticas oficiales sobre la producción de coca utilizan como medida la productividad por extensión, es decir, miden la productividad por hectárea por año, una medida que no es utilizada por los campesinos. La inaplicabilidad de esta medida se explica por la extrema variabilidad que se observa en la productividad de diferentes plantaciones. No hay una relación regular entre la extensión de un cocal y su productividad; la cantidad que se cosecha varía —en orden aproximado de importancia— según la edad de las plantas, la altura sobre el nivel del mar, el tipo de suelo y el manejo del cultivo (cosechar y desyerbar con cuidado y en el momento opor-tuno, uso de agroquímicos). Lo importante para los productores es cuánto produce el cocal y no cuánto mide. Pero además, estas mediciones sólo suelen estimarse y no siempre con precisión. Otra razón para el poco interés campesino en las

mediciones exactas de los cultivos es que en el Chapare y los Yungas no hay escasez de tierras. Es excepcional que una unidad productora tenga todos los terrenos que posee en producción activa, siempre tienen alguna parte de su tierra en descanso (“barbecho”), incluso bajo monte primario en zonas de colonización o bajo monte secundario en el caso de regiones de habitación antigua; inclusive pueden tener algunos cultivos antiguos en estado de abandono. El factor que limita las posibilidades de extender los cultivos en estas regiones no es la tierra, es la mano de obra.

Se evalúa el valor de un predio no en términos de su extensión, sino en términos de su producción actual; la tierra cobra valor en tanto es objeto de trabajo. Un terreno que no es trabajado, o cuando el productor no está en condiciones de trabajarlo, carece de valor o interés.

Donde sí existe una idea clara es en lo referido a la productividad de la MdeO. Es más fácil saber cuántas personas se necesita para cosechar cierta cantidad de coca en un día, cuántos *wachus* (andenes) puede hacer un hombre en un día, y cuántos días se requieren para desyerbar o chaquear cierta extensión. Lastimosamente, esta perspectiva de la productividad agrícola interesa poco a los agrónomos, y en

los debates oficiales sobre la producción de coca se la ignora por completo. Cuando se evalúa el impacto que ha tenido la erradicación de tantas o cuantas miles de hectáreas de cocales para el país, es más importante considerar la cantidad de producción que ha sido elimi-nada —y tal vez pueda haber alguna especulación de carácter macroeconómico en términos del dinero que deja de circular en la economía nacional—, pero jamás se menciona cuántas personas po-drían haber perdido su trabajo.

2.

Campesinado y desarrollo rural

En resumidas cuentas, la palabra “desarrollo” nos remite a los cambios técnicos, económicos y sociales necesarios para alcanzar un nivel y estilo de vida parecidos a los que se tiene en los países industrializados. En la práctica, y en

primer lugar, se considera que desarrollo rural es producir más para el mercado y, en consecuencia, tener más dinero para comprar y consumir más bienes manufactura-dos. La manera de lograr esto es a través de cambios en la producción que mejoren o reemplacen los productos existentes por otros que sean más aceptables para los consumidores, y a través de la producción de mayores cantidades (para tener un "excedente" para la venta, en vez de limitarse a cubrir la "subsistencia").

Para alcanzar el desarrollo rural es necesario, por ejemplo, introducir "paquetes13" con nuevas tecnologías, variedades mejoradas de cultivos y agroquímicos. Junto con esto se pueden instalar (o ampliar) sistemas de riego y/o introducir tractores u otras maquinaras allí donde sea factible. Finalmente, debe facilitarse el acceso a los mercados a través de carreteras para el transporte motorizado. De lo demás, se supone, se ocupará el mercado. Recientemente, junto con el desarrollo economicista, se ha introducido el concepto de "desarrollo humano", que enfoca la educación formal, la atención biomédica y el acceso a los "servicios básicos" (agua potable, luz eléctrica, al-cantarillado), y se habla mucho de la "lucha contra la pobreza" y otros 13

Ver Calvo *et al.* (1994: 80-100) para un estudio de caso de la introducción de un

"paquete" para el cultivo de papa en Raqaypampa y sus resultados nada alentadores.

lemas como "seguridad alimentaria" o "desarrollo sostenible". Las estadísticas gubernamentales muestran que Bolivia se considera como un país pobre, pero su área rural es más pobre todavía; por lo general, todas las áreas rurales tienen apenas un 10% o menos de su población censada como "no pobres" (INE, 2002: 12).

Sin negar las múltiples carencias existentes en el país, hay que notar que los criterios para medir la "pobreza" son urbano-céntricos.

El modelo de vivienda frente al cual se evalúa una casa es el de un barrio residencial, construido con ladrillos y concreto, con pisos de cemento o madera, y con habitaciones individuales que ofrezcan privacidad a cada uno de sus

habitantes. Casas tradicionales de adobes, con pisos de tierra sin revestir, techos de paja y sin ventanas, o viviendas de la selva que sólo consisten en un techo sin paredes, aunque pueden ser apropiadas para el clima y los gustos de sus habitantes, obtienen un puntaje pésimo en las evaluaciones censales. Lo que para los censadores es “hacinamiento” —varias personas duermen en el mismo cuarto, a veces en el mismo catre—, para otros es un modelo de sociabilidad donde el estar a solas encerrado en un cuarto no es visto como una privacidad envidiable, sino como señal de tris-teza, abandono o depresión. Se mide la riqueza por los ingresos monetarios, no por la posesión de un rebaño numeroso de ganado (de los cuales sólo se vende unos cuantos al año) o la acumulación de una cantidad de finos tejidos hechos a mano. La falta de alcantarilla-do en un barrio urbano puede ser un riesgo para la salud y una ofensa diaria a los sentidos, pero en un asentamiento rural y disperso no representa un problema. La medicina tradicional no puede curar todos los males, pero es efectiva para muchas dolencias comunes; sin embargo, la persona que se cura con yerbas del lugar o con el curan-dero local “no tiene acceso a servicios médicos”. De esta manera, las estadísticas refuerzan el estereotipo de la vida rural como sumida en una miseria que induce a la migración hacia las ciudades.

El desarrollo rural busca la modernización de la agropecuaria. Esto no se limita a los cambios técnicos resumidos líneas arriba, sino que debe incluir la modernización de las relaciones de producción. En base a la experiencia europea, sobre todo la de Inglaterra y Alemania, se considera que la agricultura campesina debe desaparecer para ser reemplazada por formas capitalistas: la “vía farmer” inglesa (granjeros medianos) o

la “vía junker” prusiana (grandes terratenientes). En ambos casos, el agricultor dirige las actividades según criterios técnicos y según las demandas del mercado, vende la totalidad de su producción, sus trabajadores son proletarios que reciben un sueldo y pueden ser despedidos cuando ya no se les requiere, porque se ha adoptado otros cultivos menos intensivos en mano de obra o se ha sustituido el esfuerzo humano con maquinaria. Se considera que este tipo de agricultor está dispuesto a cambiar de cultivos y técnicas en cualquier momento, siempre buscando responder al mercado en mejores condiciones y obtener mayores ganancias. Por tanto, es un agente de modernización.

En cambio, se concibe al agricultor campesino como tradicionalista y terco, aferrado a sus actividades establecidas, poco dispuesto al cambio por su "aversión al riesgo". Sus trabajadores son miembros de su propia familia, muchas veces ineficientes por ser menores, ancianos o mujeres, pero no puede despedirlos; entonces, tiene que seguir ocupándolos en actividades poco rentables. Tampoco son aptos para aprender nuevas técnicas. El agricultor campesino consume su propia producción, y por eso aplica sus propios criterios sobre qué variedades de productos son las deseables, sin preocuparse por los criterios valorados en el mercado, como el tamaño, color o forma regular. Adicionalmente, casi siempre posee terrenos reducidos que dificultan la introducción de maquinarias y la obtención de ventajas de la producción a escala, si es que su bajo nivel de capitalización le permitiera acceder a maquinarias.

Algunos elementos de este estereotipo del campesino son ciertos. Por ejemplo, las empresas de exportación del café quisieran comprarlo en guinda y realizar todo el procesamiento ellos mismos, para asegurar una calidad óptima y uniforme. Los productores campesinos pelan y lavan su propio café antes de venderlo, bajando muchas veces la calidad de los granos al pelarlos en máquinas manuales muy viejas, no lavándolos a tiempo, etc. Sin embargo, mientras se pueda obtener algo de valor agregado procesando el café con mano de obra familiar impaga, y además ocupando tiempo "libre" (estas son justamente actividades que se puede hacer de noche o madrugada cuando no hay otras actividades productivas en competencia con ese tiempo), la mayoría de los productores no van a vender su café en guinda por un precio menor.

Tanto la topografía como el tamaño reducido y la dispersión de las parcelas son obstáculos para la mecanización en muchos lugares de los Andes. Los argumentos ecológicos que hemos visto justifican la dispersión, y es falso que los campesinos rechacen la maquinaria por tradición e ignorancia, o que no sean capaces de responder rápidamente a las demandas del mercado. Los productores altiplánicos de quinua, agrupados en ANAPQUI, han mecanizado su producción (ellos sí viven en una región apta para tractores) y se han lanzado a mercados de exportación. En tanto que el mercado argentino se liberalizó en 1989, los cocaleros respondieron con un nuevo producto, la

“hoja elegida”, en base a criterios de presentación totalmente distintos a los que rigen en sus mercados tradicionales14. Sanabria (1993: 55) cita una serie de requisitos que un cultivo debe cumplir para fomentar el desarrollo rural en base a producción campesina:

1.

Debe ser adaptado al medio ambiente, de manera que no pro-

voque la degradación ambiental.

2.

Sus requerimientos técnicos deben ser simples y al alcance de los campesinos.

3.

La infraestructura y mercados existentes deben ser adecuados, sin necesidad de amplias instalaciones nuevas.

4.

Las ganancias y la demanda deben ser suficientemente eleva-

das y constantes para animar a los productores a seguir con ese producto.

5.

Se deben ocupar tierras actualmente baldías con el producto, no es necesario desplazar cultivos establecidos.

6.

Debe requerir bastante mano de obra, así se puede reducir el sub o desempleo.

7.

Debe promover la participación de agricultores de base.

Sanabria comenta que la coca satisface todos estos requerimientos. Y de hecho, cuando se visitan las zonas cocaleras y se comparan los niveles de “desarrollo”

—en términos de consumo de bienes ma-nufacturados, acceso a aguas potables y electricidad, ingresos monetarios, etc.— con otras zonas de agricultura tradicional, como 14

El acullicador tradicional en Bolivia prefiere hojas menudas; la hoja elegida consiste en hojas grandes que suelen ser rechazadas por los consumidores bolivianos.

las cabeceras de valle, es evidente que la coca ha hecho posible un desarrollo rural notable: “Parece que los mismos campesinos han ‘descubierto’

(…) el cultivo y estrategia de desarrollo ideal que los expertos en desarrollo han buscado durante largo tiempo” (*idem*.; las traducciones son nuestras). La trágica ironía es que, en vez de fomentar esta estrategia, las políticas gubernamentales se dedican a intentar frustrarla.

3.

¿Desarrollo alternativo?

Se puede interpretar la frase “desarrollo alternativo” de dos maneras. Una, la utópica, es la idea de buscar un concepto diferente del “desarrollo” acostumbrado, idear algo que no sea un calco de las trayectorias europeas y norteamericanas. Esto abre espacio para especulaciones y fantasías creativas, pero en esta investigación nos limitamos a la segunda interpretación, la empírica, en el contexto cocalero. Aquí, hasta la fecha, “desarrollo alternativo” quiere decir (en la versión oficialista) un desarrollo para las regiones productoras que sea alternativo al logrado en base a la coca, es decir, un desarrollo que no incluya a la coca. En la práctica, significa la introducción de cultivos nuevos o, en su caso, la promoción de cultivos ya conocidos en la zona, combinada con programas de erradicación de cocales existentes y la prohibición de plantaciones nuevas. Adicionalmente, se instala nueva infraestructura —carreteras, escuelas y postas sani-tarias— para facilitar la venta de productos y elevar el nivel de vida en la zona. El uso del término “desarrollo alternativo”, forma de denominar a estos proyectos, aparece en los años 80. A partir de la década de los 60, se dieron algunos intentos de estimular la producción de otros cultivos con fines de reducir

el cultivo de coca en los Yungas de La Paz, pero se los denominaba "sustitución".

A partir de 1983 se pueden distinguir dos grupos de publicaciones sobre el desarrollo alternativo. Un grupo consiste en comentarios o resúmenes oficialistas, como por ejemplo Antezana *et al*. (1992) o Marconi (1994). Estos textos presentan listas de siglas y nombres de proyectos, sus campos de actividad, cronogramas y montos de los desembolsos realizados; informan sobre las fuentes y tipo del financiamiento, los motivos de los donantes y los objetivos de los proyectos. A veces comentan algunas dificultades que se ha encontrado

en la implementación, pero no detallan los resultados reales, como por ejemplo los porcentajes de los productores de coca que aceptaron o rechazaron tal proyecto y cuántos de los aceptantes han persistido con el producto alternativo. Otro grupo de publicaciones incluye las opiniones de campesinos que han participado en estos proyectos, hablan específicamente de ellos (*Desarrollo alternativo: utopías y realidades,* 1993) o de relatos más generales sobre sus experiencias (*Desarrollo alternativo: testimonios campesinos,* 1994). En este caso se habla no de presupuestos o cronogramas, sino de experiencias concretas. El defecto es que no se sabe hasta qué punto estas experiencias pueden ser generalizadas a la mayoría de los que han experimentado con productos alternativos, o si sólo corresponden a los que fracasaron por uno u otro motivo. Tampoco se sabe si referencias como

"después de pasar diez veces más trabajo que con la coca" (*Desarrollo alternativo: utopías y realidades,* 1993: 57), relacionadas al producto alternativo cúrcuma, se basan en un conteo preciso de las jornadas invertidas o sólo se quiere decir que, en términos generales, esa experiencia representaba "mucho más trabajo que la coca". Hay motivos para sospechar que la reticencia oficial de hablar de los resultados de sus proyectos se debe a que la mayoría alcanzó éxitos mínimos, pero lo que sí es innegable es que nunca cumplieron con las metas iniciales. Lastimosamente hay pocos estudios independientes (no realizados por los interesados de alguno de los dos bandos, las instituciones propiciantes o sus clientes campesinos) para evaluar el impacto real de estos programas. Sin embargo, los pocos comentarios más o menos "objetivos" que hay no son nada

positivos.

Este es el caso de la fábrica de productos lácteos MILKA, uno de los proyectos de desarrollo alternativo en el Chapare más conocido a nivel nacional, cerca de Ivirgarzama. Se instaló una planta lechera traída de Finlandia con una capacidad de 50 mil litros diarios con la idea de fomentar la producción de derivados de leche en el Chapare, pero la planta jamás llegó a operar ni en la mitad de su capacidad; apenas procesaba unos 3.600 litros de leche por día. Incluso los representantes oficiales debaten si ha sido un "elefante blanco" o no (Antezana *et al*. 1992: 69-70). Rijnhot y Oomen (1994) hacen un comentario muy crítico de todo el proceso. A partir de 1982, campesinos de Valle Ivirza formaron una asociación de productores de leche e hicieron un proyecto para una pequeña fábrica de lácteos, con una

capacidad diaria de unos 4.500 litros. Al buscar financiamiento, en 1988 hicieron contacto con el pastor de una iglesia evangélica sueca.

El pastor se entusiasmó con el proyecto y ubicó una vieja planta finlandesa que iba a ser desmantelada porque tenía 30 años y se la consideraba obsoleta; por eso fue posible obtenerla como una donación, pagando sólo los costos del desmontado y el transporte para reinstalarla en Bolivia.

Debido a la falta de producción lechera en la región, la fábrica empezó a operar con pérdidas de hasta 750 mil dólares por año; para cubrir sus costos de operación, habría requerido un mínimo de 12.000

litros de leche al día, cantidad imposible de conseguir en el Chapare.

No se hicieron estudios de mercado y lo poco que se pudo producir no se llegó a vender. En 1996, la planta pasó de manos de agencias de las Naciones Unidas al Fondo Nacional de Desarrollo Alternativo (FONADAL), pero la producción bajó aún más, se procesaban sólo dos mil litros diarios (CEDIB s/f). Las federaciones campesinas y otras organizaciones de productores lecheros locales propusieron hacerse cargo de la planta, pero el gobierno prefirió ofrecerla en venta a empresarios privados. En la planta ya se habían invertido unos ocho millones de dólares en terrenos, maquinaria e infraestructura, más los gastos de

operarla a pérdida, pero en 1999 un empresario se la adjudicó por tan sólo 280 mil dólares. La ganga no fue suficiente para superar los problemas de operación y mercadeo, y pronto entró en quiebra.

El desarrollo alternativo ha incluido rubros variados. En los Yungas se propuso la producción de café, frutilla y maracuyá, y en el Chapare palmito, piña y bananos, entre otros. En los Yungas, que hasta 1994 sólo recibió el 13,4% de los desembolsos, frente al 86,6% destinado al Chapare; la inversión principal se destinó a la construcción de un moderno hospital en Coroico (Marconi, 1994: 43). Según los habitantes del lugar, las nuevas instalaciones no impactaban en la calidad de la atención en salud porque se mantiene el mismo personal, generalmente novatos que hacen su año de provincia.

En términos generales, sobresalen ciertos aspectos que parecen ser constantes en la aplicación de los programas de desarrollo alternativo, y aunque han sido observados repetidas veces durante más de una década, nada ha cambiado. La primera constante es que el

desarrollo alternativo sólo se ocupa de la producción pero no de los mercados; a diferencia de la coca, que tiene una red de comercialización bien establecida y de fácil acceso, los productos alternativos carecen de mercado o es muy difícil acceder a los mercados existentes por la competencia de otros productores que muchas veces están mejor establecidos y capitalizados. Los participantes en un debate sobre desarrollo alternativo realizado en 1991 (Antezana *et al.* 1992) ya estaban de acuerdo en que los mercados eran definitivamente esenciales para procurar el éxito de productos alternativos, no obstante, diez años después —en 2002—, los noticieros reportaban cómo cientos de productores alternativos del Chapare llegaban a Cochabamba para arrojar sus productos (leche, piñas, palmitos, etc.) en la puerta de SUBDESAL (oficina departamental encargada del desarrollo alternativo) en protesta por la falta de los mercados que el gobierno les había prometido.

La segunda constante es que, entre los varios motivos de fondo para proponer el desarrollo alternativo, jamás se incluye como motivo fundamental (o siquiera secundario) el bienestar campesino. En los discursos gubernamentales públicos

el objetivo principal es eliminar la producción de cocaína a través de la eliminación de la coca:

“La guerra contra las drogas emerge en Norteamérica ante los alar-mantes niveles de drogadicción verificados en ese país a partir de los sesenta. Bajo esta óptica, las responsabilidades del narcotráfico radican en los denominados países productores” (Marconi, 1994: 22). El Plan Dignidad del gobierno de Hugo Banzer, presentado en 1998, enmarca plenamente al desarrollo alternativo dentro de la *Estrategia boliviana de la lucha contra el narcotráfico* (República de Bolivia, 1998).

En estos dos textos se nota más énfasis en el conteo de las hectáreas de coca que han sido erradicadas —voluntariamente o por fuerza—

que en los resultados positivos obtenidos a través de las inversiones alternativas; es decir, se enfoca más lo que podría llamarse un

“desdesarrollo”, acciones que conllevan la pérdida de ingresos y de empleos. Es evidente que los factores políticos priman por encima de cualquier consideración de las condiciones de vida u oportunidades para la población local. Se pude vislumbrar que el sector de la población cuyos empleos sí son tomados en cuenta en el diseño de los proyectos de desarrollo alternativo son los de la clase media burocrá-

tica: al tratar los montos recibidos de la asistencia norteamericana,

Antezana (*et al.* 1992: 129) refiere que “aproximadamente la mitad de los recursos pudo haber sido consumido por la burocracia internacional y nacional”. A nivel de proyectos individuales, el componente de sueldos y salarios también suele llegar al 50% o más del presupuesto15.

Otra constante es que la mayoría de las propuestas no se

adecuan a las condiciones de los productores campesinos. En el Chapare se habla de cultivos alternativos a los que se tenía que ingresar “con más de cuatro hectáreas”, de lo contrario, se iba a “perder”:

"Si Ud. entra con dos o tres *k'atos* [sic] va a perder su plata, su tiempo, su crédito, lo va a perder todo: entre a jugar en grande o mejor no entre" (Antezana *et al.* 1992: 63). Un campesino, por lo general, no tiene ni el capital ni la inclinación para "jugar en grande" con la producción en escala. Un cultivo que requiere de grandes inversiones para ser rentable sólo es apto para agro empresarios, no para campesinos. En realidad, varios de estos proyectos son pilotos para ensayar productos novedosos, formas de procesamiento o lo que sea. No obstante lo incierto de los resultados, los técnicos inducen a los campesinos a invertir su plata, incluso endeudándose con créditos, para financiar estos experimentos prometiéndoles rendimientos y ganancias atractivas. Incluso las universidades bolivianas se prestan a utilizar a los campesinos como conejillos de laboratorio en sus experimentos agronómicos. Un investigador de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS, Cochabamba) comenta sobre un proyecto de una planta disecadora de banano y kudzú instalada en Senda B en el Chapare, en una cita que habla por sí misma:

"En Bolivia nunca se había instalado este tipo de plantas deshidratadoras; esto era un experimento, la Universidad estaba experimentando. De hecho, no está mal que éste sea un experimento; la Universidad está ganando conocimiento, está sistematizando, hay un saber que se está acumulando para el futuro. El problema está en que se crea una expectativa en los campesinos agricultores que puede ser frustrada; habrá que sopesar el peligro que entra-

ña este proceso de transferencia tecnológica si se experimenta a costa de los agricultores" (Desarrollo alternativo: utopías y realidades, 1993: 106).

15

Por ejemplo, Antezana se refiere al proyecto Senda B (comentado en el siguiente párrafo), donde el proyecto inicial presentó un componente de sueldos y salarios que consumía sólo el 10% del presupuesto, pero en la práctica llegó a más del 50%

(Desarrollo alternativo: utopías y realidades 1993:104-6).

En el quinto capítulo de este estudio, vamos a ofrecer datos más contundentes

sobre el tema del “desarrollo alternativo” en las regiones cocaleras. En este momento, nos limitamos a expresar algunas consideraciones generales. La primera es que el único “desarrollo”

que realmente produce resultados es el desarrollo realizado en base a las iniciativas y las acciones de los propios campesinos, individualmente (como en el caso de los transportistas) o a través de sus asociaciones autónomas, como ANAPQUI o ADEPCOCA. Es posible

“acompañar” a estas asociaciones ofreciendo asesoramiento técnico, capacitación en contabilidad y otros conocimientos necesarios para manejar una entidad empresarial; y en caso de lanzarse a la exportación, proporcionándoles asistencia referida a reglamentos aduaneros, arancelarios, fitosanitarios y otros. Pero todo esto debe realizarse en el marco de facilitar una iniciativa asumida por los propios productores, no imponiendo desde afuera un modelo o una meta ajena. Estas iniciativas autónomas se ajustan orgánicamente a las posibilidades productivas de la unidad campesina y a las posibilidades de acceso a los mercados actuales y a otros potenciales. La falta de adecuación referente a estos dos factores es lo que ha conducido al fracaso de la mayoría de los productos alternativos ensayados hasta la fecha.

La segunda consideración se refiere a los factores políticos. A partir de septiembre de 2001 algunos comentaristas esperaban que la

“guerra contra el terrorismo” reemplace la “guerra contra las drogas”

como hilo conductor de la política exterior de los Estados Unidos en América Latina. Quizás la retórica norteamericana ha sufrido unos cambios, pero la *realpolitik* no ha variado sustancialmente. Se ofrece ayuda para la represión militar de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) en Colombia, tanto por terroristas como por narcotraficantes. En el caso boliviano, desde los años 90 hay una corriente derechista que intenta argumentar que existen vínculos entre los cocaleros del Chapare y grupos de terroristas y narcotraficantes, aunque jamás ha podido proporcionar evidencias fehacientes de los mismos16.

16

No obstante, voceros oficialistas que participan en foros internacionales sobre “el combate a las drogas” hablan con toda naturalidad de “los nexos de los

campesinos con los narcotraficantes” como un hecho dado y conocido; ver por ejemplo Justiniano (1992/1993: 151). Existen mayores pruebas de vínculos entre narcotraficantes y partidos políticos oficialistas, pero ese tema queda fuera del campo de esta investigación.

Aunque la guerra contra las drogas haya pasado a un segundo plano, no ha sido descartada. Por tanto, en un futuro próximo no se puede esperar que el gobierno —cualquiera que sea— vaya a dejar de intervenir en la producción campesina del Chapare y en menor grado en la de los Yungas, en base a motivos políticos que nada tienen que ver con la economía regional. Además, estas acciones entran en franca contradicción con los supuestos principios neoliberales que se sostienen en el país y que se expresan en otros contextos, como el fomento del libre mercado y las iniciativas privadas. Hay que recordar que una unidad económica campesina, de hecho, es tan “privada”

en términos formales como lo es la unidad económica de un

agroempresario. Entonces, si se va a intervenir en la economía por motivos políticos, esta intervención tiene que ser asumida de manera global, es decir, no tiene que limitarse a la producción, debe abarcar el mercado de los productos favorecidos, a través de publicidad efectiva, facilidades para la exportación y subvenciones que garanticen un precio mínimo al productor.

Los gobiernos del Norte, incluso los más neoliberales, nunca han dejado de apoyar a sus agricultores, y lo hacen de la siguiente manera: si es necesario, compran los productos excedentarios y los acumulan en reservas estatales que luego venden en precio mínimo a otros países, o incluso los donan, con las conocidas consecuencias para la producción agrícola de los países “subdesarrollados” cuyos agricultores no gozan de este tipo de apoyo. Si el gobierno boliviano induce a los chapareños a producir palmito en vez de coca, y luego los deja a la merced de los vaivenes del mercado, no se puede esperar que sigan con el producto alternativo. Y esto es así, porque los cambios en el mercado provocan súbitas rebajas en los precios por debajo de niveles que ni los campesinos aceptarían, aun con la subvención no contabilizada que ellos proporcionan a su producción a través de su mano de obra impaga.

Esta renuencia gubernamental a fomentar la agricultura cam-

pesina es anterior a la adopción del discurso neoliberal; ha sido constante desde que se adoptó un modelo de desarrollo agrícola que toma como agente privilegiado al agroempresario orientado a la exportación. Los grandes productores de algodón, soya y otros productos de Santa Cruz reciben créditos subvencionados, facilidades para la

exportación y otros beneficios de acuerdo con este marco de políticas públicas, aunque su desempeño en el mercado no ha justificado la confianza depositada en ellos. En contraste, algunos participantes de los foros publicados en Antezana *et al.* (1992) consideran que la compensación para erradicar cocales representaba una subvención a la agricultura campesina y sugieren que eso provocaba la migración al Chapare por ser el único lugar en Bolivia donde la producción campesina era subvencionada. Parece que piensan que, de entrada, no se debe ofrecer subvención alguna a productores campesinos.

En términos conceptuales, la erradicación de cultivos en sí no corresponde en absoluto a un desarrollo alternativo, pero por ser componente importante de las actividades prácticas que aparecen bajo este nombre, es necesario considerarla aquí. La erradicación compensada empezó en 1987, pagando $us2.000 por hectárea, y vino complementada por un programa de represión policial y militar de la producción y comercio de pasta básica y cocaína, y mayor control del comercio de la hoja de coca, con fines de “reducir los precios de coca por debajo de los costos de producción, socavando la demanda de hoja de coca por parte de los traficantes de cocaína, sea al encarcelarlos o al hacer más difícil que ellos consigan una cantidad adecuada de hojas (…) [entonces] los campesinos productores de coca, enfrentando precios de coca drásticamente bajos, estarán más dispuestos e inclinados a cambiarse a cultivos alternativos” (Sanabria, 1993: 173, traducción nuestra). Se ha comprobado que cuando el precio de la coca cae, más cultivadores se acogen a los programas de reducción de cultivos (Laserna, 1996: 69), pero a la vez, no obstante los precios bajos de fines de los años 80 y principios de los 90, la extensión total de cocales creció (Laserna, 1993: 64).

Se puede interpretar estos datos como otro ejemplo del típico comportamiento campesino frente a su producción para el mercado, como hemos comentado líneas arriba. Dado que su finalidad principal es cubrir sus necesidades de dinero, cuando el precio de su principal cultivo de mercado baja, la primera reacción es sembrar más para obtener la misma cantidad de dinero. Sólo cuando la baja de precios se demuestra prolongada y sin visos de mejorar en el futuro, empiezan a dejar el producto y buscan otro. En los años 90, los precios de la coca, aunque no volvieron a los niveles del auge, empezaron a subir otra vez y

confirmaron a los productores en su decisión de

seguir con ese producto. Si los productos alternativos hubiesen ofrecido ingresos razonables durante el periodo de bajos precios de la coca, es probable que más productores los hubieran adoptado en vez de seguir con la coca, pero esto no ocurrió17.

La compensación por la erradicación voluntaria, además de ser un factor de atracción para que los productores la acepten, fue pensada como un capital para ser invertido en los nuevos cultivos sustitutos; se decía que sólo $us350 de los $us2.000 por hectárea iban a ser entregados en efectivo y lo demás en forma de insumos para los sustitutos (Sanabria, 1993: 176). Esto responde, en parte, a una concepción paternalista: se supone que los campesinos no harían un manejo adecuado del dinero si lo reciben todo en efectivo, de manera que hay que darles una parte en especie para asegurar que lo desti-nen al uso correcto o deseado. Es cierto que en los Yungas, alrededor de 1990, cuando la Dirección de Reconversión Agrícola (DIRECO) pagaba la erradicación en efectivo, varios beneficiarios utilizaban el dinero para “pasar fiestas” o comprar bienes de prestigio como refri-geradores o ropa fina, en vez de dedicarlo a fines “productivos18”, y lo más preocupante para los financiadores era que otra parte del dinero 17

Sin embargo, esta interpretación parece contradecir nuestra experiencia en Yungas que señala que los cocaleros plantan más coca cuando el precio es alto, y menos cuando está bajo. Esta observación se basa en más de una década de investigación entre cocaleros de la zona tradicional de los Yungas, y se refiere al nivel de la unidad doméstica individual, mientras Laserna habla de cifras globales de la extensión de cocales en toda Bolivia, donde predomina el Chapare. No poseemos datos diacrónicos a nivel de la unidad productora individual en el Chapare para especular sobre cuándo tal unidad planta más o menos en relación con otros años, y a qué niveles de precio.

Un factor que influye en esto puede ser que los costos de plantación de coca en el Chapare son muy inferiores a los de Yungas, donde el ingreso actual (es decir, el precio puntual de la coca) representa una limitación mucho más fuerte

respecto a la extensión que se puede plantar en ese momento; además, como se explicará a lo largo de este libro, el contexto social, económico y político del cultivo de la coca es muy distinto en cada región. Quizás en vez de tratar de eliminar “contradicciones”

de este tipo, se debe considerar que “los campesinos” no son un grupo uniforme y homogéneo, y tampoco tendrán que serlo sus decisiones económicas.

18

A la vez, en el contexto campesino, “pasar” una fiesta patronal o celebrar un matrimonio fastuoso establecen y afirman lazos sociales, que después pueden ser activados para obtener mano de obra u otros recursos económicos; por tanto, este

“derroche” no es totalmente improductivo.

fue a financiar nuevos cocales. En el Chapare, algunos cocaleros llegaron a incorporar la compensación por erradicación en su sistema productivo: “En el verano de 1991 (…) algunos (…) que acabaron de cortar [erradicar] su coca en una colonia ya sabían cuánto de coca iban a plantar en otra, en qué rato iban a cortar los arbustos nuevos, y el monto de pago que esperaban recibir de DIRECO” (*op.cit*.: 185).

Estas realidades —el hecho de que aunque se erradicaba bastante coca la extensión total del cultivo no disminuyó— son resumidas desde el punto de vista oficial por Marconi (1994: 76-7), quien llega a la conclusión de que se debe suprimir el pago compensatorio.

Esta propuesta fue puesta en práctica por el gobierno de Banzer, a partir de 1998. En esa fecha, la compensación individual fue de $us2.500 por hectárea. Este monto se iba a mantener hasta el 31 de marzo de 1998, y luego entrar en una etapa de reducción gradual, a $us1.650 y luego a $us800, hasta ser eliminado totalmente a partir del 1 de octubre de ese año. En esas mismas fechas, se iba a introducir la compensación comunitaria, “dirigida a la ejecución comple-mentaria de proyectos de desarrollo alternativo que generen ingresos y empleos a las familias campesinas”. Los montos a pagar, también por hectárea erradicada,

empezaban con $us850, subían a $us2.000

en la gestión de 1999, para volver a rebajar durante 2000 y 2001, llegando a $us500 entre abril y diciembre de 2001. A partir de enero de 2002, “todos los cultivos que se encuentren fuera de las áreas tradicionales serian erradicados sin ningún tipo de compensación”

(República de Bolivia, 1998: 49-51). Esta última disposición ha sido aplicada de manera tajante en el Chapare, aunque no se logró implementar erradicación alguna en los Yungas durante las gestio-nes mencionadas. El Plan Dignidad no detalla cómo se iba a implementar la compensación comunitaria en la práctica; al parecer, llegó en forma de caminos empedrados, escuelas y canchas deportivas que pueden ofrecer servicios sociales y, en el caso de los caminos, facilitar la venta de productos, pero no proporcionan un ingreso directo que sustituya los ingresos que cada unidad productora recibe de sus cocales. Esta investigación va a presentar las consecuencias reales de estas políticas en el Chapare.

El tema de la erradicación conduce a nuestra tercera consideración respecto al desarrollo alternativo, que es la cuestión de la

despenalización legal de la hoja de coca y sus derivados a nivel nacional e internacional. Se ha comprobado que, bajo las condiciones actuales, ninguno de los productos alternativos representa un sustituto viable de la coca, y falta saber hasta qué punto lo serían incluso en caso de que el gobierno estuviese dispuesto a implementar las subvenciones y apoyos comerciales sugeridos líneas arriba. Los programas de erradicación y represión son consecuencia directa de la ilegalidad de los derivados de la hoja, que está incluida en los convenios internacionales sobre sustancias controladas junto con la amapola y sus derivados, la marihuana y otras sustancias psicotró-

picas sintéticas. Es notable que a principios de los años 90 el entonces ministro Fernando Illanes declarara que “sería una tragedia que Bolivia esté haciendo todos estos esfuerzos de desarrollo alternativo y erradicación, que el gobierno esté enemistándose con los campesinos y se esté causando problemas políticos internos, para que de aquí a diez años se legalice la droga” (Antezana, *et al.* 1992: 74). Diez años después, aunque algunos países europeos están

liberalizando sus leyes represivas respecto de la marihuana, la legalización de la cocaína ha desparecido totalmente de cualquier agenda de debate y, fuera de los países andinos, la hoja de coca sigue siendo sinóni-mo de cocaína.

Este es el obstáculo central para las propuestas de un desarrollo alternativo con coca que enfocan la expansión del mercado tradicional para la misma hoja y para los productos de su "industrialización" (bolsitas de mate y otros productos menos conocidos, como jarabes, dentríficos, pastillas, etc.19). El mercado boliviano es limitado 19

A fines del siglo XIX, el vino "Vin Mariani", hecho en base a coca, tenía un gran mercado en Europa e incluía todos los alcaloides, composición que no sería permitida bajo las leyes internacionales que rigen hoy. Los dentífricos y productos similares no parecen tener ventajas particulares, más que cierto exotismo o valor culturalista, que podría hacerlos más vendibles que sus competidores. En el Museo de la Coca en la calle Linares en La Paz se pueden adquirir caramelos de coca que, al ser disueltos en la boca, reproducen los efectos químicos del *aculli* sin sus aspectos antiestéticos (el bolo en la mejilla, los dientes verdes…) o la necesidad de aprender a manejar la lejía sin quemar los tejidos bucales. Su actual precio es tal que sólo los turistas los compran. Representan un producto que podría tener excelente aceptación en el mercado, pero su productor no se interesa en iniciar una producción en escala; se hizo un intento inicial de exportarlo a Europa como producto de uso "terapéutico"

y será imprescindible abrir canales de exportación. El mate es el producto que presenta mayores posibilidades inmediatas de alcanzar un mercado amplio en el exterior, pero para tener éxito se requiere la participación empresarial que proporcione el capital necesario para montar redes de distribución y realizar campañas publicita-rias para atraer a nuevos consumidores. Se habla de un mercado para el mate de coca en la República Popular de China, con cientos de millones de consumidores potenciales; es poco razonable suponer que las organizaciones campesinas podrían enfrentar semejante reto comercial. Su rol tiene que ser el que les corresponde en la división social del trabajo, que es suministrar el producto en las cantidades y con las características exigidas, que pueden incluir una coca ecológica, sin agroquímicos20.

Pero todos estos esfuerzos serán vanos si no se logra cambios en los convenios que penalizan la coca a nivel internacional. El líder cocalero Evo Morales dice haber hecho esfuerzos en reuniones internacionales para explicar "qué es la coca" (*Desarrollo alternativo: testimonios campesinos*, 1994: 78, 83) en el marco de "la coca no es cocaína".

Se exige que el régimen de la coca sea separado del de sustancias controladas, ambas dentro de la Ley 1008, en base al mismo argumento.

Es cierto que mascar coca o tomar mate no tiene los mismos efectos que inhalar cocaína, pero también es cierto que la cocaína es extraída de hojas de coca. Por tanto, la exportación de hojas enteras o tritura-das (en bolsitas de mate) en cantidad, significa la posibilidad de fabricar cocaína con ellas en los países de destino.

En la práctica, es probable que el costo de adquirir, en esos paí-

ses, la cantidad de hoja requerida para fabricar incluso una cantidad ínfima de cocaína, sin hablar de los precursores, lo haría inviable, y (para el tratamiento de cocainómanos), pero tropezó de entrada con las exigencias de años de pruebas clínicas; no se ha indagado sobre otras posibilidades de exportarlo como producto alimenticio.

20

A mediados de los años 90, hubo un intento de exportar hoja yungueña a Bélgica.

La muestra que llegó fue rechazada, no por su contenido de cocaína, sino porque los análisis realizados allá arrojaron un nivel de restos de agroquímicos por encima de lo permitido para productos alimenticios en ese país (Abraham Colque, comunicación personal).

no sería difícil establecer reglamentos de comercialización que impi-dieran que particulares adquieran la hoja en cantidad, pero hecha la ley hecha la trampa, y estos argumentos no van a convencer a los guerreros antidroga mientras la

cocaína siga siendo satanizada. “La coca no es cocaína” es una verdad a medias, y no es claro si va a ser posible lograr una despenalización de la coca y su libre comercio a nivel mundial mientras su derivado más conocido mantenga su lugar en las listas negras. Esto significa entrar en un debate que es mucho más amplio que el tema de la coca, y exige combatir la hipocresía, el moralismo y la desinformación que campean a todo nivel (incluyendo el moralismo de los productores de coca) cuando se trata el tema de

“la droga”. A la vez, es un debate abierto para la participación no sólo de gobiernos, políticos y dirigentes, sino para todos/as los/as lectores de este libro, si simpatizan con la idea de lograr un “desarrollo alternativo con coca” y consideran que el bienestar de los productores de coca tiene un valor propio que no se reduce a algo que puede ser descartado cuando no conviene a las campañas políticas del momento.

4.

Metas y metodología del presente estudio

El objetivo global de esta investigación es evaluar la rentabilidad de la producción de la hoja de coca en los Yungas de La Paz y en el Chapare cochabambino, principalmente en términos de la economía campesina, tomando en cuenta la “subvención” debida a la mano de obra impaga y las relaciones entre la estructura de la unidad do-méstica y las estrategias productivas y laborales. Cuando corresponda, vamos a hacer algunas comparaciones con las evaluaciones y cálculos estrictamente capitalistas, “como si” los productores fueran empresarios y calcularan sus costos de producción, ganancias y/o pérdidas de la misma manera que éstos, pero nuestro objetivo central es averiguar cómo los/as mismos/as campesinos/as evalúan sus costos y beneficios y, por tanto, lo que es “rentable” para ellos.

Estos aspectos serán presentados en forma cualitativa y luego cuantificados a través del seguimiento de una serie de estudios de caso de unidades domésticas particulares en las comunidades seleccionadas dentro de cada zona (v. *infra*, 2.2 y 3.2). Para cada caso se estudiará la composición de la unidad doméstica en términos de su

posición en el ciclo de desarrollo y la correspondiente disponibilidad de mano de obra, considerando la utilización de la mano de obra do-méstica y las formas de obtener mano de obra extra doméstica, sean éstas recíprocas (el *ayni*) o con remuneración en dinero y/o especies.

Se detallarán las cantidades de coca producidas, las extensiones y edades de las plantaciones que proporcionan estas cantidades, y la mano de obra invertida en su producción, más los modos de

comercialización y los precios obtenidos.

Luego se presentarán estudios comparativos —siguiendo los

mismos parámetros— para algunos cultivos que han sido propuestos como "alternativos" a la coca, como el palmito en el Chapare, para evaluar su rentabilidad y hasta qué punto son verdaderamente productos alternativos factibles para los productores campesinos, tanto en términos de las inversiones requeridas y los ingresos obtenidos, como en términos de la demanda de mano de obra implicada.

Aquí cabe una aclaración sobre los temas que no se incluirán en esta investigación. Uno de ellos es el de la demanda de la coca en el mercado nacional e internacional, o sea los volúmenes (y modos) de consumo de la hoja. Evidentemente, la fluctuación de los precios de mercado reflejan en parte la relación entre la demanda y la oferta, aunque en el caso de la coca también son influidas por factores políticos, principalmente el mayor o menor grado de control e intervención estatal en el comercio. Se requiere de un estudio muy amplio para establecer la estructura geográfica y social y los montos de la demanda, un estudio que nosotros no estamos en condiciones de realizar.

El segundo tema que no vamos a tocar directamente es el de la política internacional de la coca. A diferencia de la demanda, que siempre ha sido un componente orgánico en la producción de la hoja, los convenios internacionales son un elemento exógeno con relación al sistema productivo como tal21. Encaran el "problema de las drogas"

21

Es decir, la demanda, el tipo de mercado y los precios resultantes, influyen en la expansión o reducción de la producción y también en las formas productivas

mismas, en particular en las relaciones de producción y hasta cierto punto en las técnicas adoptadas. Esto ocurrirá en todos los casos, incluso cuando no exista ley alguna que se ocupe de la coca. Las prohibiciones legales sobre la coca se dirigen al hecho de

en general, un tema enrevesado donde la coca en sí no es un tópico central. No corresponde a este estudio analizar las ramificaciones sociales y las motivaciones de fondo de la “guerra contra las drogas”[22].

De hecho, la inclusión inicial de la coca en los convenios del siglo XX

se debía a prejuicios étnico-culturales que prevalecían a mediados de ese siglo frente a los acullicadores. Las primeras prohibiciones se ba-saban en el rechazo del consumo tradicional y no en los supuestos efectos dañinos del consumo de la cocaína. Sin embargo, una vez que la cocaína y otros derivados (como el “crack”) llegaron a constituir un “problema” social y político, resultó muy conveniente que la hoja ya estuviera incluida en las listas de sustancias controladas. Esto explica porqué la coca sigue figurando en ellas, aunque las denuncias de los efectos nocivos del acullico ya han sido rebatidas a nivel científico. La política de las drogas, en la forma particular que se asume en Bolivia, viene involucrada con otro tema muy amplio, el de la geopolítica mundial, la dependencia y el rol de las entidades financieras y la ayuda internacional.

Por supuesto, esperamos que las conclusiones de esta investigación tengan una relevancia política inmediata a nivel nacional.

Esperamos que los datos sobre rendimientos y productividad puedan contribuir al debate acalorado sobre cuántas hectáreas se requiere para cubrir la demanda para el consumo legal, o sobre la extensión de coca que sería “necesaria” para proporcionar un sustento adecuado para producirla, pero no se ocupan de cómo se la produce. Por supuesto, la intervención estatal en el mercado puede tener efectos en los precios y en consecuencia, en la producción, pero el alcance de tales intervenciones es limitado; en general, el mercado es más poderoso que la ley, como lo demuestra la poca efectividad de los intentos de poner fin al narcotráfico a través de la prohibición legal. Las intervenciones extra

económicas (como la represión policíaca o militar) pueden tener un impacto mucho más directo en la producción, y de ahí conducir a cambios en las prácticas productivas, como se constata en el Chapare, pero esto es aún más exógeno con referencia al sistema productivo en sí, y las intervenciones no se dirigen a las prácticas productivas como tales (su finalidad suele ser que se deje de producir, no que se produzca de cierto modo y no de otro). No estamos diciendo que la penalización internacional de la coca es totalmente irrelevante para los/as cocaleros/as, pero aseveramos que esta penalización no influye directamente en su decisión de emplear a jornaleros o utilizar o no pesticidas.

22

Ver Spedding (2000a), en particular los capítulos I y III, y las Conclusiones, para una consideración de la represión legal de las “drogas” recreativas.

una familia de productores. De la misma manera, esperamos que la información comparativa sobre los cultivos “alternativos” pueda favorecer una mejor dirección de las políticas de “desarrollo alternativo”. El análisis de los requerimientos y la organización de la mano de obra permitirán una consideración del impacto de la coca y sus

“alternativas” en el empleo rural que, como dijimos, es un aspecto de la erradicación que generalmente es ignorado, aunque tiene un impacto social crítico. Esperamos también que este aspecto, más concreto y fácil de evaluar, pueda tomar un lugar central en el debate sobre la coca en vez de los argumentos sobre hectáreas, productividad y demanda, que hasta ahora sólo se han empantanado sin llegar a conclusión alguna.

Más allá de estos temas de coyuntura, esperamos que el análisis cualitativo y cuantitativo de unas variantes de un sistema económico campesino particular pueda contribuir a los debates teó-

ricos sobre la economía campesina en los Andes, las cuestiones de la mano de obra recíproca versus la asalariada, la estructura de la unidad doméstica, y hasta qué punto existe o no una “racionalidad”

campesina (y/o andina) que es fundamentalmente distinta a la "racionalidad" capitalista o a la del *homo economicus* neoclásico. El eclipse del marxismo como corriente de pensamiento ha conducido a que estos temas ya no llamen la atención de muchos investigadores, pero no por eso dejan de ser de práctica importancia en términos de la economía real del país y las posibilidades de algún tipo de "desarrollo rural".

Esperamos que este estudio pueda animar a investigadores jóvenes a abordar más trabajos de campo en otras zonas del país para indagar sobre su realidad sin dejarse llevar por corrientes culturalistas —o po-líticas— idealizadas, que producen consignas en lugar de conocimiento.

CAPÍTULO DOS

Introducción a las zonas

de estudio

1.

Breve historia de la coca

El cultivo del arbusto de coca (*Erythroxylon coca*) es una actividad sumamente antigua en los Andes. Las evidencias arqueológicas constatan la presencia de hojas de coca en depósitos de la costa peruana más de mil años antes de Cristo (Rostworowski, 1989: 247), junto con calabazas conteniendo cal, una sustancia alcalina que, combinada con las hojas al "mascarlas[1]", desprende los diversos alcaloides que producen el efecto químico buscado por los consumidores[2]. Las formas de consumo incluyen no sólo el mascado, sino usos medicinales en forma de mate (puro o en combinación con otras yerbas) y emplastos, usos rituales para la adivinación, o la utilización de la hoja como componente de ofrendas conocidas como "mesas". Carter y Mamani (1986) presentan un estudio enciclopédico de estos diversos usos de la hoja de coca en Bolivia tal como se daban hacía fines de la década de los años 70, y existen investigaciones sobre sus usos y significados en otros contextos andinos, como la de Allen (1988), que trata de una comunidad en el departamento del Cusco en el Perú, o la de Henman

(1978/1992), que enfoca el uso de la coca entre los entonces Paez (hoy Nasa) en el Cauca, Colombia.

1

"Mascar" es el término que se utiliza para referir la forma común de consumir las hojas de coca, pero no es correcto, porque no se deben mascar las hojas, es decir triturarlas, sino retenerlas en la boca entre los dientes y la mejilla para que se remojen en la saliva para luego chupar el jugo resultante.

2

Carter y Mamani (1986: 18-26) resumen las opiniones clásicas y algunos estudios más recientes sobre los efectos químicos del mascado de coca.

La presente investigación no intenta abarcar cuestiones de consumo ni de valores culturales, sino se concentra en la producción de la coca y en las primeras etapas de su comercialización, desde el productor hasta los mercados mayoristas de Villa Fátima (La Paz) y los Mercados Primarios (galpones) de los principales pueblos del Chapare (Cochabamba), de donde la hoja sale hacia los mercados del interior de Bolivia y hacia algunos países fronterizos, principalmente Argentina y Perú3. Revisamos en nuestro estudio la bibliografía existente sobre estos temas: los circuitos de comercialización, las zonas de producción, el sistema productivo (técnicas, mano de obra, división del trabajo) y, finalmente, la fiscalización y legisla-ción referidas a la coca.

Los historiadores concuerdan en que la coca fue uno de los primeros productos andinos que ingresó plenamente en la circulación mercantil: Glave, situándose en el siglo XVI, asevera que "los testimonios respecto a la coca como la 'principal contratación de aquel reino' son numerosos" (Glave, 1989: 37). El principal centro mercantil del sur andino, desde principios de la colonia, fue la ciudad de Potosí, y las zonas productoras que la abastecían de coca eran los yungas (valles subtropicales) del Cusco (*op.cit.* : 63-9). Los yungas de Pocona, en Cochabamba, eran otra zona productora en el siglo XVI, cuyo mercado principal era la ciudad de La Plata (Meruvia, 2000: 76-81). Al parecer, los cocales de Pocona fueron abandonados hacia fines del siglo XVII (*op.cit.*: 156-

7), mientras que la importancia de la producción paceña, que ya figuraba en el siglo XVI aunque en grado inferior a la del Cusco, iba creciendo hasta copar casi todo el mercado de Charcas y el eventual virreinato de La Plata. Un estudio del mercado de Potosí en 1793 revela que la coca representaba el 27,6%

del valor total de “efectos de la tierra” (hoy se diría “productos nacionales”) comercializados en ese año, y más del 90% de esta coca procedía de La Paz; se mencionan lugares de origen como

3

El mercado argentino se abastece exclusivamente de coca boliviana. Perú tiene su propia producción, pero el departamento de Puno se abastece en parte de coca boliviana; al parecer, la hoja yungueña que allí llega es considerada mejor que la de Quillabamba en el Cusco, la otra zona productora cercana. La coca boliviana también llega de forma no oficial hasta Arica, en el norte de Chile.

Chulumani e Irupana entre los más importantes, y en general, en estos estudios se observa un perfil geográfico de la producción de coca que corresponde a la región hoy considerada como “zona tradicional” (Tandeter *et al.* 1987: 396, 416).

Soux (1993) estudia el mercado de la coca paceña alrededor de 1900: “Los principales centros de distribución fueron: Potosí, Uyuni, Challapata, Oruro, Tupiza, Puno (…). De la producción total de coca del país se llevaba fuera de nuestras fronteras cerca del 10%. De este 10%, cerca del 90% iba a las provincias del norte argentino” (Soux, 1993: 168-171, v. mapa p.178). Sin embargo, Carter y Mamani consideran que en 1900 el 7% de la producción boliviana de coca iba al Perú (Carter y Mamani, 1986: 117). Lo que sí es notable es que en esos años se registra una salida mínima de coca paceña hacia Cochabamba, lo que hace suponer que el consumo local en ese departamento era cubierto por su propia producción, presumiblemente procedente de los Yungas de Vandiola. En el curso del siglo XX, el principal cambio en los circuitos comerciales fue el surgimiento de Santa Cruz y otros centros orientales como mercados importantes para la coca. Esto se atribuye, en gran parte, al masivo flujo de colonizadores y migrantes “collas” (de las regiones andinas,

occidentales del país) a las tierras bajas, pero también se debe a que grupos indígenas del Oriente como los guaraníes y los chimanes han adoptado la costumbre de mascar coca. Ya por 1977, sólo en los primeros seis meses del año, el departamento de Santa Cruz recibía el 19,2% de la coca registrada en fuentes oficiales (Carter y Mamani, 1986: 118).

La misma fuente señala una cantidad considerable de coca chapareña vendida bajo registro oficial, es decir, aquella que se supone destinada al consumo tradicional y no al mercado negro del narcotráfico; en el departamento de Potosí, que todavía consumía el 35,4% de la coca registrada en ese mismo periodo, se recibían unos 300.000kg de hoja chapareña versus 396.000kg de hoja yungueña (*ídem*.). Aunque es innegable que la hoja chapareña es considerada inferior para fines del masticado, estas cifras demuestran que tenía una demanda tradicional, principalmente entre consumidores de pocos recursos que no podían pagar el precio más elevado de la coca yungueña. Para la década de los años 90, Santa Cruz era un destino importante para la hoja yungueña, tanto que los intermediarios en

los pueblos yungueños procesaban parte de la hoja de forma particular para ese mercado[4].

Otro cambio en el mercado ocurrió a partir de 1989, cuando el gobierno argentino despenalizó la venta pública de coca en su territorio. Surgió una demanda de “hoja elegida”, hojas grandes, enteras y sin manchas o deformaciones, exclusiva para el mercado del norte argentino. Incluso se despachaba hoja elegida producida en el Chapare, aunque, por supuesto, se la vendía como yungueña. En el momento de escribir el presente trabajo (2002-3), la crisis financiera y política en Argentina produjo, de momento, la disminución de la demanda en el mercado de la “elegida”, pero a partir de 2004 se recuperó, pero lo importante es que estos casos demuestran que el mercado para consumo “tradicional” de la coca no es estático y que los productores son capaces de responder a nuevas demandas ofreciendo diferentes formas del producto según las segmentaciones del mercado en que operan.

Actualmente, en el Mercado Legal de Villa Fátima en La Paz, se pueden encontrar varias calidades de la hoja: coca de primera, de segunda, de tercera calidad y la *ch'uqita* (negreada, manchada por la lluvia durante el secado), además de la "elegida". La coca de primera es la "bien verdecita", de hojas menudas, sin decoloraciones, manchas o destrozos causados por insectos, mientras la de segunda y tercera tienen más hojas dañadas, de mal color, y muy grandes. En el pasado, el mercado distinguía diferentes tipos de hoja: Tandeter *et al.*

(1987: 402, 416) habla de "la coca de calidad superior o gatera5, y la de nivel inferior, o mercadera". Para fines del siglo XIX, se distinguía la "coca de hacienda" de la "coca de rescate" (Soux, 1993: 145-6).

La coca de rescate era de producción campesina, ya sea de los cocales que los colonos de las haciendas cultivaban en sus terrenos en usufructo, o de campesinos libres en las comunidades originarias.

4

La cernían en mallas de alambre tejido para sacar todas las hojas grandes, argumentando que si las mantenían, los compradores cruceños sospechaban que estaba mezclada con hoja chapareña; tenía que ser "pura menuda" para que sea aceptada como genuinamente paceña.

5

Del aymara "qhatu" (puesto de venta o mercado, feria), castellanizada como "gato".

En el Potosí colonial, el principal mercado de abasto se conocía como "el Gato".

Estos productores vendían su coca directamente en el lugar de producción a rescatistas (comerciantes viajeros que combinaban la compra de coca con la venta de charque, queso y otros productos altiplánicos), o en los pueblos más cercanos, mientras que los hacendados remitían su coca con fleteros que manejaban recuas de mulas para vender la hoja en La Paz (*op.cit.* : 151-154).

Parece que la “coca mercadera” de la colonia tardía tenía el mismo origen que la “coca de rescate” republi-cana, ya que las guías aduaneras que la acompañaban muestran como lugar de origen predominante al “Partido de Chulumani”, región donde persistieron comunidades originarias. Según Klein (1993: 81), el 46% de la coca producida por *ayllus* yungueños en 1796 procedía de Chulumani, mientras que la “coca gatera” tenía guías aduaneras de origen en la ciudad de La Paz. En 1793, la mayoría de la coca que llegaba a Potosí era “gatera”, hecho que no es sorprendente porque las formas de comercialización de la producción de hacienda correspondían a comerciantes mejor capitalizados y a cantidades elevadas del producto, mientras que la producción campesina era comercializada en cantidades reducidas y por comerciantes con capitales menores, con menor capacidad de hacer llegar su producto en cantidad desde La Paz hasta Potosí, sobre todo si se consideran las condiciones de transporte de la época.

En la colonia tardía, las haciendas producían más que los campesinos: el 55% del total producido en 1796 procedía de la gleba, frente a un 25% de los yanaconas (nombre colonial de los colonos) en tierras de hacienda, y un 20% procedente de los *ayllus* o comunidades originarias (Klein, 1993: 78-9). Sin embargo, ese 45% que suma la producción de colonos y *ayllus* no es un porcentaje despreciable, y ya para 1902 la producción campesina (independiente o de colonos) cu-bría el 80% del total (Soux, 1993: 145). Esto quiere decir que hubo un proceso gradual de desplazamiento de la producción servil por la producción campesina, un proceso que estaba bastante avanzado al entrar al siglo XX. Desde esta perspectiva, se podría decir que la Reforma Agraria en las zonas cocaleras sólo vino a completar este proceso (logrando que la producción pasara en un 100% a manos campesinas) en vez de provocar una transformación abrupta.

La poca información disponible sobre técnicas de producción, división de trabajo y mano de obra (v. *infra*) hace difícil determinar

las causas de esta transición, ya que en teoría los hacendados deberían haber llevado cierta ventaja en la producción de coca por disponer de mano de obra servil y “gratuita”, y por tener mayores capitales y posibilidades de inversión. Los hacendados también contaban con la influencia política que les permitía

obtener beneficios en el régimen impositivo: la coca de rescate producida por colonos y *ayllus* estaba gravada con mayores impuestos que la coca de hacienda (1,20Bs por cesto de coca de rescate alrededor de 1900, frente a 0,90Bs por cesto para la coca de hacienda: Fossati, 1948: 147-8). Sin embargo, estos datos sugieren que hay aspectos intrínsecos en el proceso productivo de la coca (sobre todo en la forma en que se lleva a cabo en los Yungas) que lo hacen más "rentable" —o al menos factible— cuando se desarrolla en base a relaciones de producción campesinas y no en las del

"feudalismo" de la hacienda, menos aún en las del capitalismo. Este es uno de los temas que vamos a desarrollar en el curso de la presente investigación.

Las fuentes históricas no siempre son claras cuando se refieren a las zonas productoras de coca de lo que hoy es Bolivia; los mapas de la época, si los hay, carecen de precisión geográfica6, las fuentes de archivo se limitan, en general, a citar topónimos, y los historiadores no acostumbran cotejarlos con mapas modernos para ver si es posible ubicar lugares actuales con esos nombres. Adicionalmente, hay que luchar con ortografías erráticas, cambios de nombre (el Chupi [o Chupe] colonial es la Villa Aspiazu de hoy, por ejemplo) y topónimos comunes y repetidos (nombres como "Machacamarca" o "Río Blanco" aparecen en uno y otro lugar). Pero además, muchas fuentes sobre la coca se basan en registros de aduana en los que el nombre consignado se refiere al lugar donde se cobraba el impuesto como

denominación general de una zona de origen y no a los sitios de producción en sí. Un estudio sobre la coca registrada en la Aduana de La Paz entre 1783 y 1790, por ejemplo, cita sólo cuatro nombres de lugares: Chulumani, Irupana, Yanacachi y Pacallo (Santamaria, 1987: 440).

Se supone que los tres primeros corresponden a los pueblos actuales, y debe decirse que la producción contemporánea de coca en el sector 6

Ver por ejemplo el mapa colonial del Obispado de La Paz en Murra (1991: 7), donde Suri aparece al suroeste de Chulumani, cuando en realidad se encuentra al sureste.

de Yanacachi es muy reducida (es una zona que se dedica más al cultivo de flores); Pacallo, por su parte, es una comunidad ubicada en el camino hacia Coroico y, por tanto, su mención debe referirse a la zona que ahora se conoce como tal, Coroico, una región que, al igual que Irupana y Chulumani, sigue produciendo coca. En el estudio citado no figura Coripata, hoy considerada como corazón de la zona tradicional, y si Coripata producía coca, es de suponer que ésta salía por Yanacachi y que estaría incluida en los registros de esa zona, pero por los datos que entrega el mencionado estudio no se puede saber cuánto de la producción registrada correspondería a este lugar ni tampoco hasta dónde se extendía el *hinterland* de Chulumani, ni si ya incluía a Tagma, La Calzada y otros lugares.

La zona cocalera de la actual provincia de Inquisivi (sus pobladores fueron reducidos en el pueblo de Suri y figuraban como importantes productores de coca en 1560 [Romano, 1991]), formaba parte del "Partido de Chulumani" en el siglo XVIII y tenía contactos regulares con Irupana porque allí residía el párroco que atendía a la región. Es posible, entonces, que la coca de la zona saliera por Irupana y fuera registrada como tal, pero en la actualidad los yungas de Inquisivi tienen más lazos comerciales con Oruro, y el mencionado estudio del mercado potosino en 1793 cita cierta cantidad de coca procedente "de Oruro" (Tandeter *et al.* 1987: 416), aunque, evidentemente, dicha coca no podía haber sido producida allí y quizás sí en la provincia de Inquisivi (Suri también figura de manera independiente en la misma fuente, pero con cantidades mínimas). De todos modos, además de Suri, que sigue siendo una región cocalera, en los referidos estudios no hay mención de otros lugares de la zona que hoy en día producen coca, como es el caso de Circuata y Cajuata. No se puede saber, por tanto, si ya había cocales allí en esa época: ¿serían esos lugares la fuente de la coca "de Oruro"?; ¿la coca "orureña" sería coca de algún otro lugar?,

¿quizás del trópico cochabambino cuya producción de coca sólo era registrada al llegar a Oruro? En todo caso, estas son cuestiones de detalle, y aquí lo significativo es señalar que en La Paz es posible ubicar las regiones productoras, aunque no se pueda especificar sus límites o extensiones precisas.

En el caso de las zonas productoras de Cochabamba los datos son aún más problemáticos. Meruvia (2000) estudia la producción de

coca de los "Yungas de Pocona y Totora" entre 1550 y 1900, pero sin ubicar con precisión las zonas cocaleras. El visitador colonial que llegó a la entonces encomienda de Pocona en 1557, se interesó por la coca que los "yndios" tenían que depositar en el "aciento de Tiraque"

como pago de sus tasas, y mencionó que, para hacerlo, era necesario subir una cuesta penosa, pero no especificó dónde se cultivaba esa coca (Meruvia, 2000: 75). Es probable que se trate de los "yungas de Tiraque", que empezaron a ser recolonizados a partir de 1840 y que ya a fines del siglo XIX eran conocidos como Vandiola. En 1900 allí había una producción de coca que era importante al menos a nivel de la economía regional. Haciendas cocaleras proporcionaban rentas que permitían el ascenso social de varios tiraqueños en las primeras décadas del siglo XX (Lagos, 1994: 25, 34-40). El acceso a la zona cocalera requería un viaje de dos días a lomo de mula, pero más allá de eso, el mapa que figura en el estudio no señala más que un espacio general al norte de la cordillera que separa Tiraque del Chapare (*op.cit.*: 17). Meruvia no incluye mapa alguno, cita varios topónimos de "chacaras de coca" en posesión de españoles entre 1566 y 1570

(2000: 101-3) y otros sitios donde se cultivaba coca hasta el abandono de la zona alrededor de 1680. El nombre que figura con más frecuencia e incluso sirve para denominar la zona en general es "Chuquioma".

En 1769, otro español obtuvo la "merced" de tierras en el lugar y estableció la "Hacienda de Chuquioma", donde después de muchas vicisitudes7 logró producir coca; en 1790 se distribuyeron tierras para la formación de varias haciendas en los Yungas de Cochabamba. Las propiedades llevaban nombres de santos católicos, nombres que no pueden ser comparados con los de origen autóctono citados en el periodo anterior (*op.cit.* : 168-182). A su vez, la propiedad de Chuquioma sufrió varias divisiones por procesos de herencia, y hacia fines del siglo XIX la zona fue abandonada otra vez. En 1937-8, 7

Entre ellas, procurarse de semilla para iniciar las plantaciones: parece que los cultivos locales de coca estaban en tan pésimo estado que no producían semilla, y el flamante propietario tuvo que recurrir a los Yungas de La Paz para conseguirla; los hacendados yungueños no quisieron proporcionar este recurso a un potencial competidor, y aunque él obtuvo una orden del Virrey de La Plata en

Buenos Aires para que cada uno le diese cierta cantidad de semilla, no le colaboraron y sólo pudo obtener unas cuantas libras (*op.cit*.: 193-4).

Cochabamba producía sólo el 3% del total de la coca boliviana (*op.cit*.: 234). Según Lagos, en esas fechas los cocales de Vandiola también fueron abandonados, primero debido a la escasez de mano de obra provocada por la Guerra del Chaco, y luego por el aislamiento de la zona cuando se construyó la carretera al Chapare, más al oeste (Lagos, 1994: 44-5). Sólo después de 1952 se inició otra ola de colonización en el denominado "trópico" cochabambino (esta cuestión será tratada en el acápite 3 de este capítulo). Lo interesante aquí es la repetición de ciclos de colonización cocalera seguida por el abandono de las zonas productoras, a la vez que las fuentes no son lo suficientemente precisas para saber hasta qué punto zonas de ocupación actual, de aparente colonización reciente, habían sido ocupadas y luego deja-das en el pasado. Esta cuestión no es de mero interés académico, tiene relevancia política dentro del candente debate sobre las "zonas tradicionales" donde la producción de coca es legal bajo la actual Ley 1008; la imprecisión de límites de la zona "tradicional" yungueña también cobra importancia en este contexto (v. *infra*).

Las fuentes de archivo, en su mayoría, son de naturaleza fiscal, administrativa y legal. Por un lado, hay registros censales de la población (los padrones), de tributos a pagar y de servicios personales a cumplir; por otro lado, hay títulos de tierras, documentos de compraventa o litigios sobre la posesión de las mismas, o testamentos que mencionan propiedades cocaleras legadas a los herederos. La relativa abundancia de datos sobre el comercio de coca se debe al hecho de ser un producto sujeto a impuestos. Lo que interesaba era la cantidad del producto que salía al mercado, la propiedad de la tierra donde se producía y luego las personas, es decir, la mano de obra disponible para producirla, no lo que había que hacer en la práctica para que esa tierra produzca, el sistema productivo como tal. En consecuencia, hay algunos datos históricos sobre la mano de obra y algunas referencias a la división del trabajo en las etapas del proceso productivo que se relacionan inmediatamente con la cosecha, pero casi nada sobre las técnicas ni las herramientas utilizadas en la producción. Es más: los documentos que existen y que dicen algo sobre las actividades productivas suelen ser documentos internos de las haciendas, elaborados por mayordomos o

administradores que tenían que rendir cuentas a sus patrones. Parece que esta “contabilidad interna” se llevaba a cabo de manera bastante casual y, generalmente, no se la

consideraba digna de ser conservada una vez que había cumplido su fin puntual de dar cuenta de los resultados de la gestión.

Sobre la organización del trabajo en el otro tipo de propiedades cocaleras —en lo que inicialmente se denominaba “repar-

timientos”, luego “*ayllus*” o “parcialidades”, y ahora “comunidades originarias”, es decir, el ámbito de la producción familiar-campesina—, no hay documento alguno, porque antes como ahora, ningún(a) campesino/a lleva contabilidad escrita. Los títulos de propiedad, litigios y otros documentos referidos a las haciendas, simplemente describen propiedades de valor elevado cuyos dueños eran personas de buena posición social, y quizá por ello llegaron a ser archivados, a diferencia de aquellos otros que describen propiedades de valor reducido o litigios entre personas humildes, cuando estas personas hicieron registrar sus propiedades o resolvieron sus disputas con autoridades formales. Incluso los documentos coloniales que mencionan cocales que pertenecen a los *ayllus* u otras agrupaciones de indios surgen como consecuencia de litigios o reclamos encabe-zados por caciques, es decir, miembros de la aristocracia nativa, y no por indios del común.

Justamente por este tipo de litigios es que se conoce la existencia de cocales en el valle de Chillón, en la costa del Perú. Allí se realizó un juicio por la posesión de cocales entablado entre señores étnicos en 1550. Esos cocales parecen haber estado en terreno llano, y no en andenes, sombreados por árboles de pacae, de la misma familia que los árboles de *sikili* que se encuentran en medio de los cocales yungueños de hoy. Respecto de la división del trabajo, se dice que en los cocales del curaca “deshierbaban y cogían la coca los viejos del lugar (…) mientras en las chacras del Inca y las del común cumplían el trabajo las mujeres solteras del lugar” (Rostworowski, 1989: 254).

Nótese que sólo se mencionan los trabajos inmediatos relacionados con la cosecha, nada sobre la plantación misma.

Otra fuente de la colonia temprana es la “Visita de los valles de Sonqo” (hoy Zongo, cerca de la ciudad de La Paz: Murra, 1991). En este caso se describen dos censos realizados de casa en casa, entre 1568 y 1569-70; hay abundantes datos demográficos, y se cita la producción de coca correspondiente a cada unidad doméstica censada,

generalmente bastante reducida (un cesto o dos por *mita* [8], hasta cinco en algunos casos, raras veces más), pero no se mencionan las tareas productivas y menos la división del trabajo, aparte de mencionar a los “*queros*” o “*collas*”, trabajadores eventuales que bajaban del Altiplano y “ayudaban a cosechar y plantar; con sus bestias transportaban la hoja a los hogares de los *yunka* [pobladores del lugar] como a los depósitos designados por el encomendero en el camino a Potosí o a La Paz. Sus servicios se pagaban en hoja” (Murra, 1991: 662). Esta población flotante, migrantes estacionales o temporales, es otra constante en la producción moderna.

Para encontrar un relato detallado sobre las etapas de la producción de coca es necesario buscar mucho más adelante, en los principios del siglo XX. Soux (1993: 92-4) resume los datos proporcionados por Manuel Baudoin en 1915, empezando con el “chaqueo” o tumbado de árboles y su posterior quema para limpiar el terreno; menciona la construcción de terrazas (sin más detalles, aunque está es la etapa que requiere más habilidad y conocimiento técnico), la poda, la cosecha seguida por el desyerbe y el secado de la hoja. Comenta el autor que la cosecha es “delicada” y por tanto “se usa exclusivamente mano de obra yungueña porque los migrantes temporales del Altiplano pueden per-judicar la siguiente cosecha si al pellizcar para sacar las hojas destrozan también los brotes”. Esto, que bien puede considerarse como un “prejuicio” sobre la mano de obra de los migrantes del Altiplano, todavía tiene vigencia hasta hoy; y entonces, si nos remitimos al caso descrito líneas arriba sobre la producción de coca en la temprana colonia, ha-brá que suponer que los “*queros*” o “*collas*” de “Sonqo” venían constantemente a la cosecha y, por tanto, eran trabajadores habilitados (no se limitaban a desyerbar, una tarea que se debe hacer en los días inmediatamente posteriores a la cosecha).

En esa misma época, a principios del siglo XX, las haciendas trabajaban

principalmente en base al colonato: una pareja de colonos 8

En el contexto cocalero, "*mita*" designa una cosecha; en las zonas tradicionales hay tres *mitas* en cada año, mientras que en las zonas más bajas de colonización reciente pueden haber cuatro o incluso más. En el siglo XVI un cesto contenía 18

libras de "pura coca"; si se suma el embalaje de fibra vegetal se podía llegar a un peso total de unas 22 libras.

recibía terrenos en usufructo a cambio de tres días de trabajo por semana en los cocales de la hacienda, tanto por parte del hombre como de la mujer (es decir, un total de seis jornadas a la semana). Este era el sistema de trabajo en Chulumani, mientras que en Inquisivi la costumbre era alternar una "semana de hacienda" en la que los colonos trabajaban para el patrón, y una "semana de peón" en la que trabajaban su propia *sayaña* 9. En Coripata se exigían cuatro días de hombre y cuatro de mujer en las haciendas. "El jornal [se entiende por "jornada"] medio a principios del siglo XX era de 12 horas de trabajo con tres descansos de más o menos media hora cada uno: el primero a las 9 a.m.; el segundo a las 12 m. y el tercero a las 4 p.m." (*op.cit*.: 99-101).

Las haciendas también pagaban jornales en dinero para trabajos adicionales, además de los servicios personales (como el *camani*, el encargado de secar la coca, o el mulero, que tenía que cuidar las mulas del patrón o mayordomo) que los colonos tenían que prestar gratuitamente10. La fuente señalada no detalla las tareas específicas o la división de trabajo por género.

La hacienda de Chuquioma en Cochabamba, de fines de la

colonia, tenía un sistema de trabajo distinto. Bajo contrato, un 9

En los Yungas, se denomina "*sayaña*" a una propiedad en una comunidad originaria, generalmente consistente en varias parcelas distribuidas en diferentes partes de la comunidad. En este caso se entiende que se trata de parcelas cedidas en usufructo a la pareja de colonos por parte del patrón.

10

La historia oral en los Yungas señala que había una población considerable que se movía entre las comunidades y las haciendas. En las haciendas se empleaban como *uru arkiri*, es decir un(a) campesino/a que vivía en la casa de una pareja de colonos y cumplía con sus obligaciones en la hacienda o en cualquier otro trabajo que se le señalaba, a cambio de un cesto de coca (hombre) o medio cesto (mujer) por *mita*.

Parece que esta mano de obra adicional no figuraba en los registros de las haciendas, como tampoco figuraban los jornaleros eventuales; sólo se tomaba en cuenta a los colonos residentes. Tanto Klein (1993: 79), para 1796, como Soux (1993: 114,124), utilizando datos entre 1886 y 1902, calculan que la productividad de cada trabajador en cestos por año era mayor en la gleba que en las *sayañas* campesinas, pero consideramos que estas cifras no son confiables porque se desconoce el número de trabajadores adicionales no registrados que pudieran haber intervenido en la producción en las haciendas. Soux basa sus cálculos para las *sayañas* en una estimación de unas cuatro personas plenamente productivas en cada unidad doméstica, lo que puede ser algo elevado como promedio y provocaría una productividad aparentemente menor por “trabajador” nominal.

“arrimante” recibía una extensión de tierra virgen (bajo monte) que tenía que chaquear; luego podía plantar coca, plátanos y piñas, se-gún su criterio. Después de un año, tenía que empezar a pagar su renta en trabajo. Pero, mientras los colonos yungueños deberían asistir personalmente a los trabajos de la hacienda, el arrimante cochabambino tenía que proporcionar uno o más peones (el número variaba según la extensión de terreno que ocupaba) para cada *mita* de la hacienda y luego para el desyerbe de los cocales del patrón. Pero además, tenía que entregar una arroba de cojoro11 por *mita* (una obligación que también existía en las haciendas yungueñas12) y mantener “limpio corriente y bien compuesto el pedaso de camino qe se me señalaze en la cuesta de entrada a esta hacienda” (Meruvia, 2000: 199-200, ortografía del documento original). De la misma forma, mientras que en los contratos de colonato en Yungas se especificaba que el colono tenía que ser “indio” y no “mestizo” o “blanco”, los

arrimantes cochabambinos eran por preferencia “españoles o los descendientes de éstos”. Por otra parte, el dueño de una hacienda en otra región del departamento podía asumir un contrato como arrimante y traer a sus colonos de las alturas para que cumplieran las obligaciones laborales en la hacienda cocalera (*op.cit*.: 190, 212).

Otra fuente recogida por el autor que citamos es el cuaderno de un administrador de hacienda de 1836 que contiene listas de los peones “libreros” que cosechaban la coca, junto con el detalle de libras de coca cosechada por cada uno de ellos, indicio de que la cosecha se realizaba a destajo. El documento muestra que algunos de esos peones eran mujeres (la mayoría eran varones), pero no consigna quié-

nes eran los que realizaban las tareas de desyerbe o “encestación”

(embalaje), ni menciona la plantación (*op.cit*.: 242-256). Este dato contrasta con los descargos anuales del administrador de una hacienda yungueña de la misma época (1840-1) que detalla las extensiones y sitios de cocales nuevos plantados cada año, pero sin mencionar quié-

nes trabajaban en ellos o en cualquier otra actividad, se limita a presentar la lista de parejas de colonos residentes. La lista incluía herramientas entregadas a cada pareja: un hacha, una “*chonta* de plantar”

11

Fibra seca del tronco del plátano, para el embalaje de la coca.

12

Contrato de colono arrendero, 1919 (documento en manos del Sr. Geraldo Ticona).

y una “*chonta* de *masi* 13”, hecho que demuestra que la tecnología para el cultivo de la hoja de coca no ha cambiado desde ese entonces. Veremos que algunas de las diferencias en las relaciones de producción entre los Yungas de La

Paz y los de Cochabamba (es decir, el Chapare) también se mantienen hasta hoy.

Si intentamos considerar la productividad de la coca en el curso del tiempo, los datos coloniales y republicanos se limitan a citar cantidades obtenidas, sin indicación alguna de las extensiones en que las producían o la mano de obra invertida. Soux encuentra una fuente de 1913 que señala que el promedio de producción de coca en Yungas era de 12 a 14 cestos por *cato*, y calcula una productividad de 6,5 cestos por *cato* en las comunidades (se presume que se trata de una productividad por año y no por *mita* [1993:109]). Nosotros nos permitimos dudar de la cifra para las comunidades, ya que en ningún caso la totalidad de la *sayaña* (la única extensión para la cual es posible encontrar cifras en títulos de propiedad) se encuentra plenamente plantada con coca; tampoco en el caso de las haciendas se suelen consignar las extensiones de cocales, simplemente se señala la extensión total de la propiedad. Pero además, el "*cato*" de que se habla no es el "*cato*" yungueño de hoy, que (nominalmente) se considera equivalente a la cuarta parte de una hectárea. En 1886, en Chulumani, unos 11 *catos* hacían una hectárea, mientras que en Inquisivi, en 1915, una hectárea equivalía a unos seis *catos*. A la vez, estas cifras dependen de la conversión que se hace de medidas tradicionales —como

"varas" o "palos"— al sistema métrico. El cesto actual pesa 30 libras, mientras que en 1915 se compraba la coca al productor en cestos de 28 libras y se revendía a otros intermediarios o detallistas en cestos de 25 libras (*op.cit.:* 87-90). Así, para comparar estas cifras con las recogidas en el trabajo de campo, se tropieza de entrada con el problema de las medidas, sin mencionar la cuestión de cómo se puede llegar a establecer un "promedio", dada la extrema variación en productividad que se observa entre cocales de diferentes edades y ubicaciones.

Este es un punto nodal de la presente investigación y será desarrollado en detalle en los capítulos posteriores; aquí nos limitamos 13

Documento en manos del Sr. Ramiro Portugal. "*Masi*" significa desyerbe, proviene del verbo aymara *masiña*.

a señalar que las fuentes modernas no indican en base a qué datos específicos o de qué manera han establecido los volúmenes de productividad por área que

citan. Algunas nombran un lugar determinado mientras otras hablan de "Yungas", "Chapare" y hasta "Bolivia" sin más. Esto hace imposible evaluar las diferentes estimaciones en términos de fiabilidad o comparación. Sólo Laserna (1996: 195), refiriéndose a "las estimaciones del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE)", dice que "se calculó en el terreno el rendimiento óptimo de una planta en su edad más productiva (dos a siete años) y cosechada con procedimientos adecuados y en el momento preciso". Si este es el caso, no se trata de un "promedio" sino de un rendimiento máximo, y si se utiliza ese dato multiplicado por las extensiones existentes de cocales, de los cuales sólo algunos tendrían ese rendimiento (mientras la mayoría tendría una productividad inferior), los cálculos totales para la producción nacional resultarían muy exagerados.

Carter y Mamani (1986: 104), en base a datos del IESE, citan para los Yungas un rendimiento de 303,5kg por hectárea en 1972 y 464,9kg por hectárea14 en 1975, sin explicar el por qué de tal incremento. Laserna (1996:194) reúne una serie de cifras, la mayoría del Chapare (en general, o mencionando lugares como Bulo Bulo o Ivirzagama), que han sido publicadas entre 1972 y 1991. Para el Chapare, el rendimiento en toneladas métricas por hectárea por año (TM/ha/año) varía entre 0,938TM (Chapare en general, 1972)15 y 5,85TM (Villa 14, 1990), con una moda de alrededor de 2,5TM. Sólo hay una cifra para Yungas, 0,936TM, procedente de DIRECO en 1988.

Las cifras para toda Bolivia varían entre 1,24 y 1,38TM en 1976, y 2,41

y 2,45TM en 1991, a la vez que la fuente de esta última cifra también cita un rendimiento nacional de 1,43 y 1,49TM para 1991. Alcaraz *et al.* (2001: 132) cita 1,8TM como el rendimiento por año de una hectá-

rea en los Yungas; su fuente es un informe estadounidense de la DEA (*Drug Enforcement Administration*) presentado en 1994. Esta cifra está 14

¿Por año o por *mita*? Los autores no lo dicen, aunque todas las demás cifras modernas citan toneladas métricas por hectárea por año, así que es probable que el rendimiento sea por año.

15

Al parecer, se trata de la misma fuente citada por Carter y Mamani, pero las cifras no coinciden. No hemos podido consultar el documento original.

muy por encima de cualquier otra para los Yungas, aunque el mismo informe ofrece un rendimiento de 2,7TM para el Chapare, que es más baja que algunas otras estimaciones. Cuando en diciembre de 2002 el gobierno autorizó la exportación de 350.000 libras (159TM) de coca yungueña por año a los Estados Unidos (para la fabricación de Coca-Cola), el portavoz oficial dijo que este monto representaría la producción de 180ha, equivalente a un rendimiento de 0,883TM/ha/

año, ó 1.944 libras/ha/año16.

Es curioso que las cifras del IESE, que supuestamente representan una producción óptima, resulten más bajas que casi todas las estimaciones posteriores. Observando la dispersión de las cifras y la ausencia de bases metodológicas o especificidad geográfica, uno estaría inclinado a descartarlas todas. Desgraciadamente, estos cálculos no son un simple ejercicio académico que pueda ser ignorado, porque las cifras de productividad por hectárea son combinados con la extensión de cocales estimada a través de mediciones satelitales (medida sobre la cual tampoco hay un acuerdo generalizado) para calcular la extensión de cocales que sería suficiente para "satisfacer" la demanda para consumo legal; toda extensión por encima de ese cálculo es, se supone, dedicada a producir para el narcotráfico y, por tanto, tiene que ser erradicada. Consideramos que no es casual que, en tanto que el debate sobre la producción de coca y la erradicación es cada vez más candente, politizado y conflictivo, las cifras del supuesto rendimiento por hectárea han ido creciendo, a la vez que su dispersión significa que hay números "para escoger", según la conclusión a la que se quiera llegar.

La historia de los debates en torno a la coca

La coca ha sido tema de debate desde los principios de la colonia. En un lado están quienes la consideran nefasta —primero como instrumento de la idolatría, luego como causa de degeneración mental, física y moral, y eventualmente como fuente del flagelo de "la 16

La Razón, 17.12.2002, p. A25. El portavoz no menciona la fuente usada para calcular la extensión citada, aunque es evidente que no utilizó el mencionado

informe de la DEA.

droga”—; en el otro lado están quienes la defienden como un esti-mulante inocuo y hasta benéfico, como una medicina o un valor cultural, pero sobre todo por su valor económico. Otra constante en esta larga e inconclusa contienda es la hipocresía oficial de los que la condenan en el discurso mientras reciben rentas de ella[17], desde la Iglesia Católica que la denunciaba como “hoja satánica” a la vez que cobraba diezmos y rentas de haciendas cocaleras en el siglo XVI, hasta los gobiernos modernos que “luchan contra el narcotráfico” y aceptan divisas en dólares sin preguntar por su origen. Ya en 1558 el Virrey Marqués de Cañete promulgó unas ordenanzas donde se

prohíbe “poner coca de nuevo” (Murra, 1991: 573), la primera de una serie de disposiciones legales coloniales, nacionales e internacionales, que han intentado frenar, y eventualmente abolir, la producción y consumo de la hoja.

No vamos a resumir aquí[18] todas las disposiciones legales, sino comentar las previsiones de la ley que actualmente intenta regir la producción de coca en Bolivia, la Ley del Régimen de la Coca y Sustancias Controladas del 19 de julio de 1988, más conocida como la Ley 1008, o “1008” a secas. De entrada, se podría considerar que esta disposición es más liberal que los convenios internacionales u otras leyes precedentes, como la ley argentina en vigencia hasta 1989 que apuntaba a la desaparición total de la coca y su consumo. La 1008

reconoce el “consumo y uso licito (…) bajo formas tradicionales, como el ‘acullico’ y masticación, usos medicinales y usos rituales” (Art. 4to).

17

Los impuestos sobre el comercio de coca han sido una fuente importante de ingresos estatales durante siglos. Soux (1993: 148) comenta que en 1914, el 42% del presupuesto departamental de La Paz procedía de impuestos sobre la coca. Hasta hoy se siguen cobrando impuestos a los *cocanis* (mayoristas que internan coca al interior del país), patentes municipales para la venta al detalle en las calles, etc. Otro vacío en los debates actuales es el relacionado con los montos

recaudados en los distintos departamentos y municipios del país bajo estos rubros, y su peso en los presupuestos correspondientes. Es de suponer que estas autoridades tienen interés en mantener o incrementar estos ingresos y, por tanto, en favorecer el comercio de la coca, pero nunca toman parte en las negociaciones sobre la reglamentación de ese negocio.

18

Carter y Mamani (1986: 131-140) resumen los debates sobre el control de la coca hasta esa fecha. Gironda (2001) presenta un relato más polémico y parcializado sobre el mismo tema.

En consecuencia, establece que se puede producir coca para satisfacer la demanda generada por estos consumos en lo que se define como la “zona de producción tradicional”; cualquier zona productora fuera de las regiones así definidas, es considerada como “zona de producción excedentaria en transición (…) sujeta a planes anuales de reducción, sustitución y desarrollo” o “zona de producción ilícita”

donde la producción de coca queda prohibida y cualquier plantación

“sería objeto de erradicación obligatoria y sin ningún tipo de compensación” (Arts. 8vo, 9no, 10mo y 11vo).

La Ley 1008 ofrece dos definiciones de cada zona en los artículos correspondientes. Las definiciones que han sido objeto de debate público debido a su ambigüedad son las geográficas. La zona tradicional “comprenderá las áreas de producción minifundaria actual de coca de los sub trópicos de las provincias Nor y Sud Yungas, Murillo, Muñecas, Franz Tamayo e Inquisivi del Departamento de La Paz, y los Yungas de Vandiola, que comprende parte de las provincias de Tiraque y Carrasco del Departamento de Cochabamba” (Art. 9no).

La zona excedentaria en transición “comprende las provincias de Saavedra, Larecaja y Loayza, las áreas de colonización de Yungas del departamento de La Paz y las provincias Chapare, Carrasco, Tiraque y Arani del departamento de Cochabamba” (Art. 10mo), mientras que la zona de producción ilícita

comprende “todo el territorio de la Re-pública, excepto las zonas definidas por los artículos 9no y 10mo de la presente ley”.

Como se evidencia, no se precisa qué parte de las provincias de Tiraque y Carrasco es “tradicional” y qué parte no. Tampoco se especifica qué partes de Nor y Sud Yungas corresponden a “producción minifundaria actual” y cuáles son “áreas de colonización”. De hecho, la zona de colonización de Nor Yungas, después de la promulgación de la ley, se erigió en la provincia Caranavi, que no figura en absoluto; en 1988 no había producción de coca en esa región, pero a fines de la década de los años 90 se empezaron a cultivar cocales allí y actualmente tiene una producción suficiente como para buscar afiliarse a la Asociación Departamental de Productores de Coca (ADEPCOCA). Se supone que lo que queda de Nor Yungas (las secciones de Coroico y Coripata) es una zona enteramente “tradicional”

e intocable. No hay consenso sobre la ubicación de la línea divisoria

entre la zona tradicional y la excedentaria en Sud Yungas, aunque algunos sugieren que la zona tradicional puede incluir a Chamaca, pero no a La Asunta. El sector de Villa Barrientos, fronterizo con la parte oriental de Nor Yungas, quiere pasar a ser parte de esa provincia con la esperanza de obtener el mismo estatus de intocable. Sin embargo, la ley incluye otra definición de zona tradicional: “Aquella donde histórica, social y agroecológicamente se ha cultivado coca”.

Es notable que nadie se haya ocupado de debatir esta definición que intenta establecer el sentido del concepto “tradicional”; se procede como si estuviera claro qué se quiere decir con “tradicional” y como si lo único que quedaría por establecer fueran los lugares que caben dentro de ese concepto. Terminaremos este balance, entonces, comen-tando sobre posibles interpretaciones de los tres ejes ofrecidos para definir este concepto: lo histórico, lo social y lo agroecológico.

La finalidad de la Ley 1008 es poner fin a la producción de co-caína (y otras “sustancias controladas” que son ilícitas en todo lugar y etapa de su producción y, por tanto, no requieren de definiciones de regiones productivas lícitas). Si se

toma este objetivo como base para la definición de producción históricamente tradicional, hay que establecer la fecha en que la demanda del narcotráfico llegó a tener un impacto significativo en la producción de coca; entonces, las zonas cocaleras establecidas antes de esa fecha, aunque estén en zonas de colonización, serían tradicionales. De hecho, la hipocresía reinante y la represión legal conducen a que los únicos pronunciamientos públicos aceptables sobre el narcotráfico sean aquellos que lo denuncien o nie-guen tener cualquier vínculo con él (o aquellos pronunciamientos pú-

blicos que atribuyen tales vínculos a sus oponentes políticos). Esto impide un debate objetivo sobre el tema.

Se puede sugerir 1978 (a más tardar 1980)[19] como una fecha en que la demanda ilícita llegó a ser un factor determinante para la plantación de nuevos cocales. La zona excedentaria sería la que ha sido 19

Bascopé (1982) apunta a que 1975 sería la fecha cuando el auge del narcotráfico toma vuelo, considerando que aunque había producción de pasta básica de cocaína en los primeros años de los 1970, era dispersa y no generaba grandes concentraciones de capital.

plantada con coca después de esa fecha. Sin embargo, el auge de la cocaína (que terminó en 1986) parece todavía muy reciente para ser considerado como "historia". El concepto (*folk* e implícito) que se maneja respecto de lo que es "tradicional" en la vida rural en Bolivia en la actualidad nos remite más bien al estado de las cosas tal como eran (o se imagina que eran) antes de 1953, es decir, en el "tiempo de la hacienda" (*asint timpu*), como lo denominan los yungueños. Creemos que esto tiene que ver con la elección del informe de las Naciones Unidas de 1950 sobre la hoja de coca como el documento que ofrece los parámetros definitivos para la delimitación de "zonas tradicionales" dentro de una propuesta de ley, hecha por un grupo de perso-nalidades en favor de la coca, que buscaba modificar o sustituir al actual Régimen de la Coca de la Ley 1008.

En otros contextos, el citado informe es anatema para los defensores de la coca por expresar juicios racistas y prejuiciosos sobre las consecuencias del acullico para proponer su erradicación definitiva por ser causa de degeneración mental y

moral. Los productores de Chamaca argumentaron, en el año 2003, que ellos formaban parte de la zona tradicional porque “había hacienda” en su sector. Si se toma a 1953 como línea histórica, las zonas tradicionales serían aquellas que pueden demostrarse como pertenecientes a haciendas o comunidades originarias antes de la Reforma Agraria, y esta definición también incluiría a lugares que ya habían sido colonizados hasta ese entonces, pero no los de moderna colonización masiva, que es un fe-nómeno posterior a 1953. Cobra importancia la ubicación precisa de las antiguas colonizaciones de los Yungas de Cochabamba ya mencionadas líneas arriba, a la vez que se podría preguntar si es necesario que el lugar hubiera sido no sólo colonizado antes de 1953 sino habitado de manera continua y no abandonado antes de esa fecha. Bajo este criterio podría incluirse la zona de La Asunta como tradicional, debido a que unos presos paraguayos y otros llegaron hasta allí en la década de los años 30, aunque no hay constancia de que ya pusiesen coca en ese entonces, pero Caranavi perdería tanto bajo este criterio como bajo el del auge del narcotráfico.

El otro contexto en el que se esgrimen criterios históricos sobre la coca es el debate culturalista, referido a la antigüedad y el significado de su consumo. Aunque no cabe duda que el consumo en sí es

prehispánico, algunos argumentan que la nobleza incaica ejercía un

“monopolio” sobre el consumo: sólo la aristocracia tenía acceso a la hoja, la plebe no llegaba a consumirla, sólo se les permitía hacerlo en ocasiones festivas y rituales, como un don especial proporcionado por sus gobernantes. Murra (1991: 660) considera que este monopolio no existía; al margen de la producción de las chacras del Inca y del Sol que sí hubiesen sido dedicadas a fines estatales, había productores comunes que cultivaban su propia hoja y la distribuían según su parecer. Es cierto que hubo un gran auge en la producción de coca después de 1532, y por tanto, un consumo, si bien no más generalizado en términos del número de personas que acullicaban en algún momento, más amplio en términos de cantidades y ocasiones. Una visión a favor de la coca ve esto como prueba de las bondades del libre mercado que llegó junto con los españoles, frente a los canales de distribución no mercantiles altamente segmentados según las jerarquías sociales de la economía incaica. Este primer auge de la coca continuó

hasta inicios del siglo XVII y luego declinó, según algunas fuentes de la época, porque los indios adquirieron el gusto por el vino en vez de la coca, o sea el vicio europeo en vez del ancestral (Glave, 1989: 90-1). La visión culturalista anticoca interpreta la expansión del consumo como resultado de la opresión colonial, en particular en la mita minera, donde los explotadores españoles fomentaban delibe-radamente el vicio del acullico a fin de extraer más plusvalía de los colonizados. Argumentan, por tanto, que los que defienden el consumo cotidiano de la coca como una tradición andina se equivocan, porque en realidad están defendiendo una señal de la degradación colonial: los andinos libres apenas hubiesen acullicado, excepto en las celebraciones más excepcionales.

La posición más positiva podría adoptar a zonas de plantaciones establecidas en 1600 como "tradicionales", mientras que la negativa adoptaría sólo a las que pueden ser demostradas como prehispánicas, es decir, en plena producción al momento de la llegada de los primeros españoles a esos lugares. Bajo estos criterios se incluiría una buena parte de la "zona tradicional" de los Yungas (ha-brá que ubicar esos "Yungas de Pocona y Totora") y otros lugares como los valles calientes de Larecaja (Saignes, 1985: 101-2) actualmente clasi-ficados como "excedentarios." A la vez, las referencias históricas a zonas cocaleras y mercados resultan bastante alejadas de la distribución

geográfica contemporánea de la población productora y la de la demanda en los mercados actuales, con probables consecuencias conflictivas si se intenta erradicar todo lo que queda fuera de su alcance.

Pasando al criterio "social", hay al menos dos maneras de in-terpretarlo. Una posibilidad es definir al productor socialmente tradicional, él o ella que puede demostrar su pertenencia a un grupo social que se ha dedicado a la producción de coca desde que se tiene registro de ellos. De hecho, éste es el argumento usado por algunos yungueños procedentes de una comunidad originaria de Chulumani que se han establecido en una colonia en La Asunta: el lugar no es tradicional, pero ellos sí lo son. Los afroyungueños, traídos a la zona como esclavos para trabajar en las haciendas cocaleras, serían sumamente tradicionales según este criterio, como lo serían los descendientes de esos colonizadores fracasados de los Yungas de Tiraque o Vandiola (habrá que rastrearlos).

Alternativamente, se podría determinar lo “tradicional” no en base a la descendencia, sino según la organización de la producción. Hemos visto que el desarrollo histó-

rico de la producción de coca apunta a la particular aptitud de las unidades campesinas en este rubro. Entonces, se definiría como productor tradicional a la unidad productora familiar-campesina basada en la mano de obra doméstica e impaga, complementada según las necesidades con mano de obra eventual asalariada, pero no proletarizada, que incluye a trabajadores no familiares que laboran bajo un régimen de dependencia no capitalista, como los *utawawas* en los Yungas. Es menos claro si los *partidarios* del Chapare (los que trabajan bajo el sistema *al partir* que hoy ya casi no existen) corresponderían a una relación de producción genuinamente no capitalista, dado que eran un fenómeno pasajero del auge de la coca. Es posible que, durante el auge, los precios excepcionales de la hoja permitían la adopción de relaciones más capitalistas en la producción, pero cuando el precio bajó a niveles que pueden considerarse históricamente “normales”, esas relaciones ya no eran rentables y sólo los productores campesinos podían persistir en el rubro. Es decir, si había capitalistas de la coca, la mano invisible del mercado ya los ha erradicado con su típica eficiencia; entonces, el criterio de producción campesina sería aceptado por los cocaleros de hoy, pero no por los gobiernos.

Finalmente, consideremos los criterios agroecológicos. La primera interpretación es ofrecida espontáneamente por varios

productores, esos que señalan la calidad del suelo y el clima del lugar donde ellos plantan coca, indicando que no hay otro cultivo de mercado que pueda producirse allí que genere ingresos suficientes para vivir. Uno de los argumentos que se utiliza en contra del cultivo de coca es que la planta “esquilma” el suelo y lo deja estéril, pero esta es una concepción falsa. En el sistema tradicional de cultivo, después de limpiar un terreno nuevo en el monte, los primeros cultivos que se plantan son alimenticios, principalmente arroz y/o maíz (Blanes, 1983: 91-2 para el Chapare), para que aprovechen los nutrientes; sólo después, cuando el suelo ya no es tan fértil, se planta coca. En los Yungas tradicionales, los terrenos donde se ponen nuevos cocales ya han sido cultivados durante

generaciones; algunos son

"*chume*", es decir, maleza o monte bajo que no llega a monte alto (se-

ñal de que el suelo es empobrecido), o bajo huertos (cítricos, café y otros) ya envejecidos e improductivos, y casi siempre con unas

"awichas"[20] (arbustos antiguos de coca) esparcidas entre ellos, señalando que el sitio estuvo bajo coca en el pasado. Incluso muchos lugares de "*chume*" resultan tener antiguos andenes hundidos en la maleza, ya sin planta de coca alguna. Una investigación llevada a cabo en Río Blanco (Sud Yungas) concluyó que "la planta de coca presenta una adaptación a condiciones edáficas adversas, porque es un cultivo poco exigente en nutrientes" (LIDEMA 1990: XI). Es cierto que durante el auge de la coca se procedía directamente a plantarla en terrenos nuevos, hecho que expresaría las tendencias más capitalistas de la agricultura cocalera de la época, pero en tanto que los productores mantenían una orientación más campesina (donde la sa-tisfacción de las necesidades de consumo predomina sobre la obtención máxima de ganancias) se mantuvo o se volvió al sistema tradicional que inicia el ciclo con cultivos alimenticios. El criterio agroecológico, en términos de la adaptación a la ecología local, coincide entonces con el criterio social que privilegia las unidades productivas netamente campesinas.

20

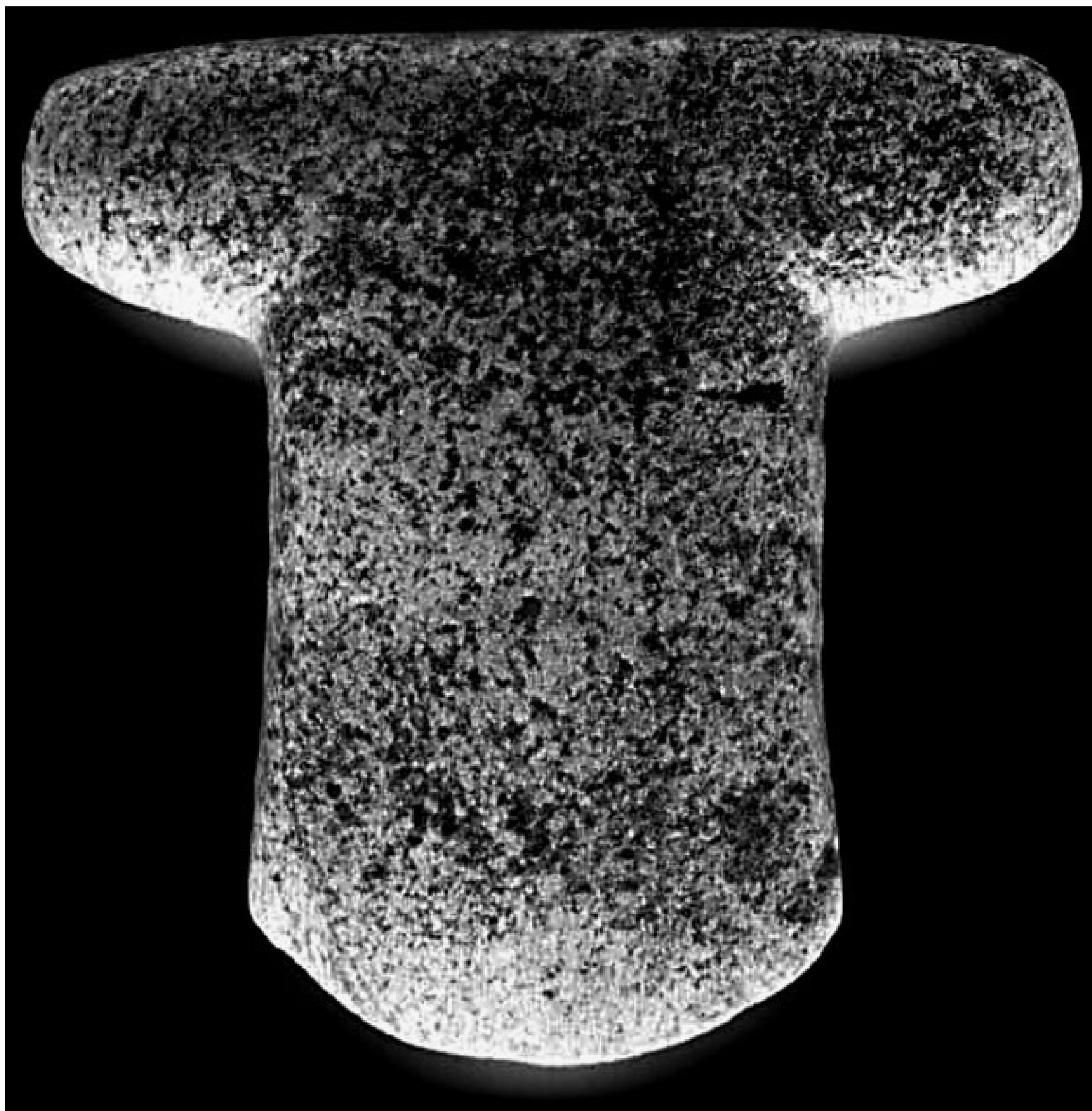
Awicha significa "abuela" en aymara.

Un segundo aspecto agroecológico se refiere a las técnicas de cultivo. El mismo estudio de la Liga de Defensa del Medio Ambiente (LIDEMA) indica que las técnicas tradicionales de construcción de *wachus* (andenes) impiden la erosión y permiten el cultivo en sitios con mucha pendiente sin provocar daños ecológicos. En el Chapare no se construye andenes, pero los terrenos suelen ser planos y no hay riesgo de erosión en ellos. En los Yungas, aparte de la "*plantada*" que es la forma más elaborada de hacer andenes, hay otra técnica, el

"*zanjeo*", que requiere menos esfuerzo, pero los andenes no resultan tan firmes y

duraderos; por tanto, es probable que ofrezcan menos protección contra la erosión. Los cocaleros reconocen que las plantaciones de *zanjeo* duran menos que las de *plantada*, pero parece que hay una mayor expansión de las extensiones de *zanjeo* en comparación con las de *plantada*; en la zona de La Asunta todos los cocales son de *zanjeo*. Otra técnica que se ha difundido a partir de la década de los años 90 es la "fumigación", la aplicación de agroquímicos, no sólo plaguicidas (que se utilizaban en cantidades menores desde unas décadas atrás) sino de fertilizantes inorgánicos. Esta es una iniciativa campesina aplicada sin asesoramiento técnico alguno y, por tanto, en muchos casos, se hace un uso inapropiado de estos químicos (en combinaciones y cantidades inapropiadas); hay quien sugiere que esto está provocando la degeneración ecológica en algunas zonas. La solución a estos problemas no es prohibir el cultivo, sino buscar la promoción de las técnicas que resulten más apropiadas, la capacitación de los productores en el uso correcto de agroquímicos —en caso de que ellos quieran aplicarlos— y la promoción de "coca ecológica" o

"biológica", sin el uso de agroquímicos. Hay un mercado para este tipo de productos libres de "contaminación", y tal promoción puede formar parte de una posible estrategia de "desarrollo alternativo" que se base en la coca en vez de intentar sustituirla. Se debe recordar que ningún agricultor busca intencionalmente la degeneración y eventual inutilización de sus terrenos, aunque factores coyunturales pueden impulsarle a tomar decisiones que tengan estas consecuencias; si interesa limitar los daños ecológicos hay que proporcionar estímulos e información al respecto.



2. Los Yungas de La Paz

2.1. Descripción general

Figura 1

Hacha inca encontrada en Takipata

No conocemos estudios arqueológicos realizados en las tierras que hoy conforman la “zona tradicional” cocalera, situada en los Yungas de La Paz. El sitio más investigado hasta la fecha es el asentamiento tiwanacota e incaico de Pasto Grande, que en la actualidad no tiene producción de coca. Algunos comunarios guardan hachas de piedra (las llaman “hachas del Inca”) que han hallado al trabajar sus terrenos21. En la región de Suri, Provincia Inquisivi, se han encontrado 21

La pieza de la Figura 1 fue hallada en 1998 en Takipata (sector Chulumani) mientras se cavaba un terreno para un nuevo cocal; en 2003, arqueólogos de la UNAAR (el ex Instituto Nacional de Arqueología, INAR) lo identificaron como una pieza de estilo inca trabajada en andesita, un material lítico que no existe en la zona.

diversos “chullperíos” y en ellos macanas de piedra, topos de metal y cerámica; algunos de ellos han podido ser identificados como clásicas piezas incas. Aunque no se precisa su ubicación, existen referencias de “islas” de *lupaqas* y *pakajaqis* (pacajeños) en Nor y Sud Yungas que permiten suponer que la región había sido colonizada por grupos aymara-hablantes del Altiplano y de la región circunlacustre antes de la llegada de los Incas (Soux, 1993: 49).

En el siglo XVI, Suri y Zongo figuraban como las zonas de mayor producción de coca; Peri Yungas (el actual sector de Coripata en Nor Yungas) y Chapi Yungas (los actuales sectores de Chulumani, Ocobaya e Irupana en Sud Yungas) eran zonas registradas con volú-

menes de producción menores (Glave, 1989: 79). Durante la colonia, las actuales provincias de Nor y Sud Yungas e Inquisivi22 formaban parte del extenso corregimiento de Sicasica, cuya capital era el pueblo del mismo nombre en el Altiplano (Thomson, 1995). Klein (1993) considera que la región yungueña estaba poco poblada durante los primeros siglos de la colonia y, por ello, los españoles se apoderaron de estos terrenos con bastante facilidad: no habían

grandes *ayllus* establecidos a quienes disputar la posesión. Sin embargo, existía la población nativa suficiente como para justificar la fundación de cuatro reducciones toledanas en las zonas cocaleras (Suri, Lasa, Chulumani y Yanacachi); Irupana, Ocobaya, Chupe (Villa Aspiazu) y Coroico también son pueblos coloniales. La población nativa de esta zona fue gravada con un monto de tasa por cabeza que figura como uno de los más elevados del virreinato, indicio de que los habitantes de la región disponían de una buena cantidad de dinero en efectivo, que evidentemente procedía de la venta de coca. Probablemente, esta temprana mercantilización fue el factor determinante para el establecimiento de numerosas haciendas en la zona, mucho más determinante que la falta de población.

Hacia fines del siglo XVIII, la mayor parte del territorio de la re-gión estaba ocupado por haciendas, especialmente en lo que después vendría a ser Nor Yungas. Un mayor número de *ayllus* (posteriormente 22

Bajo la república, estas tres provincias formaron una sola, la de Yungas. Inquisivi fue separada en 1838 y el espacio restante fue dividido en Nor y Sud Yungas en 1899. Nor Yungas se dividió a su vez en Nor Yungas y Caranavi en 1992 (Spedding, 2002: 52).

denominados parcialidades) se mantuvo en la futura Sud Yungas, aunque entre 1786 y 1886 disminuyeron pero no significativamente; en Chirca pasaron de cinco a tres, en Irupana de seis a cuatro y en Ocobaya de cinco a cuatro, mientras que las siete comunidades originarias de Chulumani (incluyendo una en Tagma), las tres de Chupe y las tres de Lasa, persistieron hasta el presente (comparar cuadros en Santamaria, 1987: 426; y Soux, 1993: 76).

La estructura de estas comunidades es de tipo parcelaria: cada una está conformada por un número de *sayañas*, de posesión individual-familiar y forma discontinua. Pueden existir tierras consideradas

“de uso común”, generalmente pajonales o montes; si algún miembro de la comunidad decide cultivar un espacio en estos lugares, lo hace de manera individual-familiar con el aval de la comunidad, es decir, no hay espacios cuyo uso productivo esté bajo el control comunal como ocurre en comunidades de

altura. Las *sayañas* pueden ser vendidas en su totalidad o por partes, y su venta no se limita exclusivamente a otros miembros de la comunidad, se las puede vender a personas extrañas.

Esta estructura parcelaria y de mercado abierto de tierras parece haber estado vigente al menos desde los inicios de la República y probablemente antes; así lo evidencia la presencia de “españoles” que pagaban la tasa “por la posesión” de una *sayaña* en un *ayllu* de indios; dicho pago se extendía también a los “arriendos” o conjuntos de parcelas en usufructo a cargo los colonos de hacienda. En un contrato de arriendo se contemplaba la venta de parcelas por parte del arrendero, bajo la ficción legal de que sólo se estaban vendiendo las

“mejoras” (las plantaciones que él mismo hubiese realizado, o realizadas por anteriores ocupantes) y no la tierra misma, que pertenecía legalmente al hacendado. La diferencia entre estas compraventas y las realizadas en comunidades libres era que en el caso del arriendo se estipulaba que el comprador tenía que ser indio y no mestizo o blanco, y residir en la hacienda para cumplir con las obligaciones laborales, aunque es probable que la condición de “indio” era definida por la disposición a residir y servir al patrón, más que por el color de la piel o algún otro atributo. Después de 1953, cuando la Reforma Agraria extendió títulos individuales a los ex colonos de las haciendas, la forma parcelaria de las comunidades originarias se generalizó en toda la región.

La Reforma Agraria también introdujo el sindicato agrario como organización política de base en las comunidades. Antes de 1953, las comunidades originarias tenían sus propias autoridades, los *jilaqatas* y alcaldes, quienes estaban sujetos al Corregidor, una autoridad urbana local, y luego al Subprefecto, la autoridad mayor de cada provincia. Los colonos de hacienda no participaban en la vida políti-ca. Eran controlados por sus *jilaqatas*, campesinos de confianza que asistían al mayordomo o administrador de la hacienda que era un vecino de pueblo contratado por el patrón. Raras veces los patrones vivían en sus haciendas, vivían en la ciudad de La Paz o en la capital de provincia. Después de 1953, los ex colonos convertidos en comunarios se incorporaron al sindicalismo, que fue adoptado también por las comunidades originarias porque representaba una forma de organización campesina autónoma, ya no sujeta al control de las

autoridades urbanas que invariablemente eran vecinos del pueblo. En la práctica, esta autonomía tardó en hacerse realidad, pero en la década de los años 80 las federaciones sindicales campesinas llegaron a ser una fuerza política importante en la resistencia regional a las dictaduras. Su organización y unidad se fue consolidando en oposición a las campañas gubernamentales de sustitución y erradicación de cocales que cobraron impulso a partir de 1986. Las federaciones organizaron la Asociación Departamental de Productores de Coca (ADEPCOCA), que ha permitido que los productores incursionen directamente en la comercialización de la coca hacia los mercados urbanos, actividad que antes de 1953 también estaba en manos de los vecinos del pueblo o, en su caso, de los *riskatiri* (rescatistas) procedentes del Altiplano.

Hasta entrado el siglo XX, el subtrópico era notoriamente malsa-no y los niveles de mortandad, debido a enfermedades, eran elevados.

Sólo un flujo constante de migrantes, la mayoría de la zona circunlacustre y las cabeceras de valles adyacentes, evitaba el descenso demográfico. Durante la colonia, algunos hacendados trajeron esclavos negros para trabajar sus propiedades; ellos se quedaron en calidad de colonos después de que el presidente Belzu aboliera la esclavitud en 1856. Los afroyungueños siempre convivieron con los habitantes de origen altiplánico, adoptaron sus modos de vestir, formas de trabajo e incluso el aymara como segundo idioma. Hoy son contadas las comunidades de ex hacienda con una población mayoritaria negra, pero se nota que muchos yungueños tienen algún antepasado africano,

mientras que otros son “blancones”, evidenciando así su ascendencia europea. La Guerra del Chaco causó el despoblamiento masculino en la zona debido al reclutamiento forzoso para el ejército, que se compensó atrayendo numerosos migrantes peruanos, de zonas aymara-hablantes de Puno, fronterizas con Bolivia. El bilingüismo en castellano y aymara es generalizado en la región y si hay monolingües (en particular entre los negros y los vecinos de los pueblos) lo son porque hablan sólo castellano.

Los Yungas son una región netamente agrícola en la que no se practica la ganadería de ovinos, bovinos u otros23. La enorme mayoría de la población son

campesinos que se dedican a la agricultura.

Sólo una fracción de la población urbana, los que son conocidos como

“vecinos”, viven de actividades no agrícolas: el comercio, el transporte, el turismo y algunos como funcionarios públicos o profesionales (principalmente profesores y abogados). La coca es el principal cultivo de mercado (el único durante la mayor parte de la historia de la región). A partir de fines del siglo XIX se introdujo el café como otro cultivo de mercado. Frutas como cítricos, mangos, paltas, etc., se producían en la zona al menos desde el siglo XVI, pero sólo cobraron importancia comercial aproximadamente a partir de 1940, cuando el transporte motorizado permitió llevar estos productos en cantidad a los mercados citadinos. Cuando el transporte se realizaba a lomo de mula, la coca era el único producto cuyo valor por unidad de peso justificaba el penoso viaje a través de la cordillera para sacarla al mercado. Las explotaciones campesinas generalmente combinan cocales y huertas (plantaciones mixtas de cítricos, café, plátanos, etc.), además de la “chacra”, donde se siembran cultivos anuales para el autoconsumo, como la *walusa*, la yuca y a veces maíz, que puede estar dentro de la huerta o en otro terreno24. La agricultura tradicional yungueña se caracteriza por el manejo de tierras de secano, no 23

En algunas comunidades hay pajonales en los cerros donde se pastea ganado bovino, pero no en número significativo. La crianza de animales domésticos se limita a cuyes y gallinas y uno que otro cerdo de corral. La crianza de mulas, antes indispensables para transportar productos y viajar fuera o dentro de la zona, se ha reducido al mínimo con la llegada del transporte motorizado.

24

Para una descripción más detallada de este sistema agrícola ver Spedding (1994: 49-55).

existen sistemas de riego de ningún tipo, aunque en años recientes algunos productores riegan sus cocales de manera intermitente, utilizando mangueras de plástico.

Se puede decir que todos los campesinos yungueños tienen

cocales y huertas, y que la dedicación a la producción para el autoconsumo es variable según las necesidades de consumo de la familia y los terrenos disponibles. Hay algunos lugares donde, por razones climáticas y tipo de suelos, hay poca producción de coca. Por ello, los campesinos de estos lugares se especializan en algún otro producto de mercado (por ejemplo, en Trinidad Pampa se producen cítricos; en Tablería y otras comunidades altas del sector Irupana se producen verduras, maíz y durazno; Plazuela se especializa en mangos; en La Asunta existe la producción comercial de plátanos), pero en general, tanto en la zona tradicional como en la de colonización, el sistema productivo gira en torno al cultivo de la coca, complementa-do con café, cítricos y los cultivos de autoconsumo. Los ingresos por la producción de café y fruta son estacionales, mientras que la coca los ofrece durante todo el año, según la rotación de las *mitas*. Cada unidad productora suele tener varios cocales que se cosechan en fechas sucesivas, generando ingresos y ocupación permanentes. Los comerciantes, artesanos, transportistas y profesionales mantienen sus actividades gracias a los campesinos que gastan los ingresos de la coca comprando sus productos y servicios. Por tanto, toda la población yungueña, incluyendo a los que no trabajan directamente en la agricultura, depende de la coca para vivir, y considera que si se llegara a erradicar este cultivo, la única alternativa sería abandonar la región de forma definitiva.

La actual provincia de Nor Yungas tiene solamente dos secciones municipales, Coroico y Coripata, ambas dentro la zona de Yungas tradicional; su antigua zona de colonización hoy es una provincia independiente, Caranavi. La provincia de Sud Yungas incluye una parte de la cordillera, la región de Lambate, comprendida en la sección de Irupana. El resto de esta sección, y las otras, Yanacachi, Chulumani, La Asunta y Palos Blancos, son zonas propias de los Yungas. Las tres primeras son de habitación tradicional, mientras que La Asunta es zona de colonización. El límite entre la sección Chulumani y la de La Asunta es el río Tamampaya, que se une al Solacama y después con

el La Paz; todos ellos conforman el río Boopi. De hecho, más allá del Tamampaya se encuentran algunas comunidades más antiguas, como La Calzada

(allá se han encontrado restos arqueológicos al parecer prehispánicos) desde donde se hacían esporádicas incursiones mucho más adentro con el objetivo de buscar quina y otros productos.

El establecimiento de modernos asentamientos permanentes a lo largo del Boopi se dio a partir de 1936, cuando se dispuso el envío de prisioneros de guerra paraguayos para construir un camino de he-rradura hacia el lugar que ocupa el actual pueblo de La Asunta (Huanca, 2001: 5-6); tras ellos ingresaron colonizadores procedentes de Apolo y otros lugares del departamento de La Paz, y a partir de 1947 empezaron a llegar pobladores de las zonas tradicionales de Nor y Sud Yungas, al parecer ex colonos fugados (o expulsados) de las haciendas. El ritmo de colonización se incrementó a partir de la Reforma Agraria de 1953 y se masificó cuando al fin se construyó la carretera hasta La Asunta, en 1974; antes de esta fecha, los colonizadores tenían que viajar con mulas durante unos dos días para llegar al punto final de la carretera —Villa Barrientos, sobre el Tamampaya— y vender sus productos y comprar los insumos que necesitaban. Producían arroz, maní, plátanos, fruta y otros, y había extracción de oro en el río Cajo-nes. Al parecer, la zona no fue objeto de proyecto alguno de colonización dirigida, sino enteramente poblada de manera espontánea; una vez asentados y organizados en un sindicato o una colonia, los colonos re-cién procedían a legalizar la posesión de la tierra con el Instituto Nacional de Reforma Agraria o de Colonización, según el caso. En general, cada colonizador recibía un lote de 10 hectáreas.

En la zona de La Asunta, la coca se convirtió en un producto central desde fines de la década de los años 70, cuando su precio en-tró en auge. Durante los primeros años, Asunta no fue autosuficiente en semilla de coca, los campesinos tenían que obtenerla de las zonas tradicionales. Aunque el precio de la coca cayó en 1986, en Asunta se ha mantenido como el principal producto de mercado; la producción de arroz ya no es significativa, y los plátanos, que durante una época eran producidos comercialmente para los mercados de Chulumani e Irupana, han perdido importancia. Para el año 2001, Asunta se había convertido en proveedora de semilla para otras regiones donde re-cién se estaban estableciendo cultivos de coca, entre ellas Caranavi.

2.2.

Las comunidades de estudio

Se han escogido comunidades donde el producto principal es

la coca; consideramos que estas comunidades son representativas de cada zona. En Nor Yungas, se trata de Dorado Chico, en el sector25

Arapata. Como la casi totalidad de las comunidades de Nor Yungas, Dorado Chico es una ex hacienda, y además tiene población

afroboliviana (o “afroyungueña”, como algunos se denominan). En Sud Yungas, en la zona tradicional, se estudia la comunidad originaria Cuchumpaya y una ex hacienda, Takipata, con datos adicionales de otra originaria, Sanani, y de otra ex hacienda, Machaqamarka, todas del sector Chulumani. Los campesinos de las comunidades originarias se precian de ser “yungueños legítimos”; las ex haciendas tienen muchos habitantes de origen peruano (descendientes de migrantes que llegaron para suplir la falta de mano de obra causada por la Guerra del Chaco) y migrantes del Altiplano; una gran parte de estos últimos provienen de las provincias Omasuyos y Camacho; existen también migrantes del Altiplano en las comunidades originarias. En la zona de colonización, se estudia la comunidad de Alto Asunta, establecida en la década de los años 70, poblada principalmente por migrantes altiplánicos, también de la provincia Camacho, además de algunos procedentes de las zonas cocaleras tradicionales de Nor y Sud Yungas.

Se desconoce la fecha de fundación de la hacienda de Dorado Chico, pero se puede suponer que data de la época colonial, quizás del siglo XVIII, porque existen documentos de 1828 donde aparece como una propiedad establecida. En ese entonces figuraban ocho colonos descritos como “esclavos” frente a 19 de origen andino. Cuando llegó la Reforma Agraria a esta zona, en 1954, de 23 colonos, 18 eran de descendencia africana, mientras que entre los 13 *yanaperos* (campesinos 25

En los Yungas es habitual identificar las comunidades como pertenecientes a uno u otro “sector”. Es una unidad menor que la sección de provincia; así, dentro de la primera sección de Sud Yungas (Chulumani), se habla del “sector Huancané”, “sector Ocobaya”, etc. mientras que el “sector Chulumani” se limita a la parte más cercana al pueblo mismo. A veces un “sector” puede corresponder a la

unidad política-administrativa del cantón, pero esta división tiene poca importancia en los Yungas (ver Spedding 2002: 52-62).

que trabajaron menos días para la hacienda y que recibían terrenos en usufructo de tamaño mucho menor al de los colonos) había cuatro afroyungueños. Hasta hoy, la mayoría de los comunarios son “afros”, pero siempre hay una minoría no afro. Los dos grupos comparten las mismas prácticas laborales y conviven sin distinciones internas. La comunidad es colindante al pueblo nuevo de Arapata, que se estableció como centro urbano después de la Reforma Agraria. Dorado Chico fue una hacienda pequeña, con una extensión total de apenas 113 hectáreas. En 1954, toda la superficie cultivable había sido ocupada, 16,68ha de gleba y el resto en manos de los colonos y *yanaperos*, además de 21,58ha de barrancos y otros terrenos totalmente incul-tivables26. Los colonos recibían un promedio de 2,75ha cada uno, y los *yanaperos* sólo 0,88ha en promedio. La división de las propiedades a través de la herencia, y la imposibilidad de incorporar otros terrenos al cultivo, rápidamente dieron lugar a un proceso de minifundización que en la década de los años 70 impulsó a mucha gente joven a salir de la comunidad; la mayor parte de estos jóvenes se incorporó al proceso de colonización en Caranavi o se marchó a la ciudad de La Paz. Algunos dejaron sus parcelas a familiares y años después las retomaron; otros las vendieron, incluso a campesinos de comunidades vecinas que se afiliaron al sindicato de Dorado en calidad de *chiquiñeros*. Los ingresos cada vez menores de los otros productos del mercado (cítricos y café) y la escasez de terrenos, im-pulsaron a los comunarios a concentrarse más en la producción de coca, reemplazando huertas con cocales y reduciendo la producción para el autoconsumo de *walusa*, yuca y otros productos. La falta de tierras no permite el ciclo largo de rotación entre cocales, huertas y barbecho (Spedding, 1994a: 52-5), e induce al reemplazo de un cocal viejo por otro nuevo en periodos menores a 40 años, acelerando el empobrecimiento de la tierra, fenómeno que se enfrenta con la aplicación de más agroquímicos, en particular urea; la sección de Coripata tiene fama de aplicar este químico en cantidad, si bien es conocido en el resto de los Yungas, su uso no es frecuente. El minifundio también ha dado lugar a la semiproletarización, expresada en una mayor oferta de mano de obra asalariada (en contrato o como jornaleros); de todas maneras, los comunarios que tienen suficiente 26

Datos del Expediente 639, Instituto Nacional de la Reforma Agraria.

mano de obra doméstica siguen ocupando el *ayni* en combinación con trabajadores contratados.

Takipata es otra ex hacienda, pero de situación bastante diferente. Se encuentra a una hora y media a pie desde el pueblo de Chulumani. Fue establecida en 1564 cuando un español la compró a dos caciques de los Chapi Yunkas y persistió como hacienda hasta que llegó la Reforma Agraria, en 1962. Los títulos de la reforma otor-garon a cada ex colono sólo las parcelas que ocupaba en usufructo, entre 1,5 y 3ha en la mayoría de los casos, pero el último patrón de Takipata se enteró de que la ley otorgaba a cada ex colono el derecho a 10ha en los Yungas, y entonces entregó títulos de compraventa de 10ha a cada uno de sus 33 ex colonos, un total de 330ha. Esto permitió que la hacienda mantuviera los demás terrenos, incluyendo una gran extensión en la cabecera del valle que sigue bajo monte primario hasta hoy, aunque en el curso de los años 1960 y 1970 la familia de ex patrones que compró la propiedad fue vendiendo muchas parcelas del centro de la comunidad a los campesinos. Los títulos de 10ha no indican qué extensiones corresponden a cada título, y en la práctica las extensiones fuera de las parcelas medidas por el topógrafo de la reforma quedaron como terrenos de uso común. Cualquier comunario afiliado al sindicato puede ocuparlos con permiso sindical, lo único que se prohíbe es su compraventa. Estas tierras quedan como propiedad en usufructo de la unidad doméstica que las ocupa hasta que mueran los cultivos perennes (cocales) que se han plantado allí, luego vuelven a ser de uso común. Este sistema ha permitido que las unidades domésticas menos dotadas de tierras puedan acudir a otros espacios de cultivo, y ha contribuido al perfil social más campesino de esta comunidad, con niveles menores de migración o semiproletarización. Buena parte de las familias son descendientes de migrantes peruanos (de la parte aymara-hablante de Puno) que llegaron a partir de 1930, cuando el reclutamiento forzoso para la Guerra del Chaco causó gran escasez de mano de obra masculina en los Yungas; otros comunarios proceden del Altiplano y las cabeceras del valle, de las provincias Omasuyos y Camacho. Los ex patrones siguen viviendo en la casa hacienda, hoy modernizada, y últimamente han convertido su propiedad en una “reserva ecológica” con un cam-pamento para turistas y paseos por el monte. Prestan

servicios de transporte al pueblo de Chulumani gratuitamente a los comunarios

y por eso son aceptados, aunque las comunidades circundantes criti-can a los takipateños por actuar como "cría patrones".

La comunidad originaria de Cuchumpaya, se supone, debe ser

tan o más antigua que el pueblo de Chulumani, que fue una reducción toledana fundada en 1572. Durante la colonia y el primer siglo de la república, estaba dividida en cierto número de *sayañas*, cuya posesión se garantizaba mediante el pago de la tasa según el tamaño de tierra poseída. Incluso en esa época, además de los originarios (con *sayañas*) y los agregados (con terrenos menores) había "vagos", indios sin tierra, algunos residiendo en el pueblo y otros en el campo.

Desde al menos el siglo XIX, si no antes, había un mercado de tierras que permitió que no comunarios compren *sayañas* o que un comunario acumule tierras; después de la Guerra del Chaco estos procesos se han hecho más activos. Hoy se habla de *sayañeros* que pueden poseer una o más *sayañas*, y *chiquiñeros* que poseen terrenos pequeños que no llegan a constituir una *sayaña*. Adicionalmente, hay varias casas de campo construidas por burgueses de la ciudad de La Paz que sólo llegan en vacaciones; el resto del tiempo dejan la casa y el terreno a cuidadores (campesinos sin tierras, del Altiplano o de los Yungas).

Hay varias familias de *sayañeros* que se precian de haber vivido "desde siempre" (es decir, hasta donde alcanza la memoria viviente) en las mismas *sayañas*; estas familias son consideradas como "yungueños legítimos" a diferencia de los muchos comunarios de las ex haciendas que son de origen peruano o *pata jaqi* (altiplánicos). En general, los comunarios de las comunidades originarias se consideran superiores a los de las ex haciendas, se sienten representantes y guardianes de las técnicas tradicionales del cultivo de coca; allí, por ejemplo, se encuentran comunarios que insisten en hacer cocales de *plantada* y desprecian a los que hacen cocales de *zanjeo*, no obstante las elevadas inversiones exigidas en la *plantada*. Cada *sayaña* no es necesariamente muy extensa —1,5ha sería una extensión bastante típica—, pero algunas parejas llegan a poseer hasta cuatro o cinco *sayañas*, mientras que los *chiquiñeros* se quedan con alguna parcela reducida. Por tanto, hay bastante diferenciación interna en la comunidad. Por ser

colindante al pueblo, Cuchumpaya siempre tuvo mucho contacto con grupos no campesinos, conocimiento del idioma castellano y las leyes nacionales. Incluso antes de 1930 esos comunarios, que habían logrado que sus hijos figuren como "blancos" o "mestizos" en las partidas de bautizo, podían

mandarlos a la escuela en el pueblo ("indios" no podían entrar), y después de la Guerra del Chaco se estableció una escuela en la comunidad. En Dorado Chico y Takipata, la escuela llegó después de la Reforma Agraria. Por tanto, hay pobladores de Cuchumpaya que han logrado profesionalizarse como profesores, enfermeras y otros; hay bastante migración, debido tanto a procesos de ascenso social como al impulso de la necesidad económica, y se observa un mayor uso de mano de obra asalariada que en Takipata, debido en parte a que los cuchumpayeños pueden acudir a la población semi o enteramente proletaria que habita en el pueblo de Chulumani, una minoría con respecto a la región en general. A la vez, dentro de la comunidad se mantiene una identidad campesina (enfocada en la imagen del campesino rico, el *sayañero* acomodado) y también las prácticas laborales campesinas del *ayni* y la *yanapa* (ayuda entre familiares).

Alto Asunta se encuentra a unos cuatro kilómetros del pueblo de La Asunta. Fue poblada espontáneamente a principios de los años 70, por migrantes mayoritariamente procedentes de la provincia Camacho y una minoría procedente de Yungas tradicional (Arapata, Coripata y Chulumani). Formaron un sindicato y asignaron lotes de 10ha a cada afiliado. Después iniciaron el trámite en el Instituto Nacional de la Reforma Agraria, del cual recibieron títulos en 1982. Hasta hoy, los 42 afiliados originales siguen en la lista (en algunos casos reemplazados por sus viudas/os o un/a heredero/a), pero además, varias hijas casadas (más que hijos) se han establecido con sus cónyuges e hijos en parte del lote de sus padres. Éstos se conocen como

"*chiquiñeros*" y recién se les está exigiendo su integración a los trabajos comunales y otros deberes sindicales. Los terrenos son amplios, de manera que parte de los lotes se mantienen bajo monte alto sin chaquear, y nadie tiene problemas de minifundio. También tienen buena provisión de agua; los comunarios arman sistemas rústicos, con tuberías de plástico y bidones, para traer agua hasta sus casas, sin necesidad de organizar un Comité de Aguas

Potables, comprar materiales y trabajar en forma comunal además de pagar cuotas, como es el caso en las otras tres comunidades de estudio. En los primeros años de colonización, los comunarios, luego de chaquear sus lotes, primero cultivaban arroz o maíz, y después plátano (para el mercado en Chulumani), cítricos (para el mercado paceño) y café (para el mercado nacional y de exportación). En el curso de los años 80 la coca

empezó a cobrar importancia, y para los años 90 reemplazó a los de-más cultivos de mercado, hasta tal punto que hay algunas unidades domésticas que ya no producen ni plátano para su autoconsumo, compran todo lo que comen en la feria de La Asunta. No obstante, se mantienen las prácticas del *ayni*, a la vez que se ocupa a jornaleros; hay un flujo constante de migrantes estacionales y temporales, de Ambaná, Yungas tradicional, y otras partes, que trabajan como jornaleros en los cocales.

3. El Chapare de Cochabamba

3.1. Descripción general

"El Chapare" es el nombre de uso más extendido para referirse a una amplia región que, en realidad, comprende las zonas tropicales (de aproximadamente 2.000 msnm hacia abajo) de tres provincias: el propio Chapare, Carrasco y Tiraque. Su capital de facto y el centro de la actividad económica y social de la región es Villa Tunari, aunque formalmente sólo es capital de la tercera sección de la provincia Chapare. La fundaron los jesuitas en 1695, como parte de una misión denominada San Antonio de los Yuracarés (Paz Siles, 2002: 17-18), pero ésta, y otras misiones franciscanas fundadas entre 1793 y 1796 a orillas del río Paracti y otros lugares (Flores y Blanes, 1984: 76), no tuvieron éxito y fueron abandonadas. Ya hemos comentado las varias olas de avance y retirada en la colonización del Chapare, principalmente cocalera, en el curso de la colonia y la república. La colonización moderna del Chapare, la única que ha dado lugar a asentamientos permanentes, empezó a partir de 1920 con los primeros intentos

de construir una carretera que saliera de Colomi hacia las tierras bajas del noreste del departamento de Cochabamba.

Al igual que en La Asunta, la Guerra del Chaco dio el impul-so a la apertura de la zona, cuando los prisioneros paraguayos fueron obligados a trabajar en la construcción de una ruta que llegó en 1938

hasta el lugar que todavía se llamaba San Antonio, rebautizado luego como Villa Tunari, en 1941 (Paz Siles, 2002: 18-23). Los pocos pobladores que entraron al Chapare en el curso de la década de los años 40 eran del Valle Alto de Cochabamba. La mayoría de ellos

escapaban de las haciendas. A esos primeros pobladores se sumaron unos cuantos visionarios que soñaban con el progreso en el trópico.

La falta de recursos y los rigores del clima los condujeron a permanecer en el Chapare durante el invierno y salir a los valles entre octubre y enero, para evitar el calor. Sembraban yuca, *walusa* y maíz para su consumo. Las condiciones del transporte en lomo de mula eran tan deficientes que ni la coca era un producto factible para llevarlo al mercado. Los colonos más antiguos dicen que había coca en las colonias situadas mucho más adentro de Villa Tunari, pero al parecer sólo era coca para el consumo local, porque no había manera de llevarla hasta las ciudades.

A partir de la Reforma Agraria de 1953, el gobierno asumió la colonización de las tierras bajas como parte importante de su política de modernización agraria. En 1958 se establecieron colonias dirigidas en Chimoré y otros lugares. El gobierno reclutó a gente interesada, la llevó al lugar y les asignó lotes. Les prometieron asistencia técnica, créditos y la instalación de infraestructura, como caminos y escuelas.

En la práctica, según testimonios orales, apenas les dieron mosquite-ros y algo de semilla de arroz, nada más. Muchos abandonaron estas colonias para volver a sus lugares de origen, pero los que se quedaron se dedicaron a plantar coca, porque ya había un mercado con rescatistas (las consabidas "*chhakas*") en Villa Tunari, y era la única manera de conseguir dinero para cubrir sus otras

necesidades.

La gran mayoría de las actuales colonias se establecieron de forma espontánea. Normalmente, un grupo de personas entraba a la zona, ubicaba un lugar no ocupado y se establecía allí. Al principio se mantenían con víveres que traían del valle, hasta establecer sus primeros cultivos de autoconsumo (arroz, maíz, bananos y demás).

Al ir de visita a sus lugares de origen, reclutaban más gente dispuesta a lanzarse a la aventura; con ellos organizaban un sindicato y distribuían la tierra en lotes o “chacos”, como se los conoce localmente.

Para afiliarse al sindicato sólo debían pagar la cuota sindical de cinco pesos al mes, comprometerse a residir permanentemente en el lugar y participar en los trabajos comunales para abrir sendas. Mucho después iniciaban el trámite de titulación de sus terrenos ante el Servicio Nacional de Reforma Agraria (cerca de los años 70), mientras tanto empezaban a producir coca para el mercado. Aunque el transporte

seguía siendo muy deficiente, la coca lograba llegar a los mercados.

La hoja se embalaba en tambores que se cargaban en mulas; para cruzar los ríos se embarcaba la carga en canoas, las mulas tenían que nadar hasta la otra orilla. El viaje desde las colonias a la carretera más cercana podía durar varios días.

Fue en esta época —que duró hasta fines de los 1960— en que se poblaron los sectores de Chipiriri y San Miguel de la provincia Chapare, y los de Ibuelo, Dorado y Victoria en la provincia Tiraque. Entre 1966 y 1969 se construyeron puentes sobre los principales ríos que facilitaron el paso de vehículos motorizados y el acceso al mercado. Entonces, a partir de 1970, empezó la expansión de los cultivos de coca con fines de acumulación y ya no sólo para cubrir las necesidades inmediatas de consumo (para la compra de “*recado*” [azúcar, charque, verduras, etc.], por ejemplo). Varios colonos compraron vehículos y se emplearon como transportistas, a la vez que llegaban más pobladores que buscaban establecerse como agricultores. Parece que todavía a principios de los años 70 la coca chapareña se dirigía a los mercados

tradicionales (centros mineros y otros), pero a fines de esa década apareció la demanda de la industria de la cocaína y se inició el gran auge de la coca, que transformó las relaciones productivas en las colonias.

Durante el auge, el precio de la coca subía al igual que los jornales en el trabajo agrícola y los precios de los artículos de consumo (junto a las tasas de ganancia de los comerciantes que los internaban); aparecieron además nuevas ocupaciones mejor pagadas (en relación a lo que un trabajador no calificado podía ganar en el resto del país) como la de “pisacoca”. Todo esto atrajo nuevos flujos migratorios de carácter más flotante y oportunista, “gente de paso” que al principio llegaba sin la intención de asentarse permanente sino con el objetivo de obtener las fáciles ganancias que el súbito auge ofrecía. A la vez, los colonos ya establecidos empezaron a aumentar sus cultivos de coca para aprovechar al máximo las oportunidades de la coyuntura, al principio contratando a los recién llegados como peones para plantar más coca, luego entregándoles cocales en calidad de *partidarios*: el *partidario* (generalmente una pareja joven con uno o dos hijos, o un joven soltero) realizaba todos los trabajos de desyerbe, fumigación y cosecha, y a cambio se quedaba con la mitad de la cosecha. Se dice que el precio de la hoja era tan elevado que una familia de *partidarios*

podía vivir cómodamente con la mitad de lo que se cosechaba en dos *catos* [27]. Algunos colonos, según testimonios orales, llegaron a tener hasta ocho hectáreas de coca que eran cultivadas con 10 a 15 *partidarios* y peones, frente a los cuales los dueños se comportaban como pequeños hacendados.

Flores y Blanes (1984: 123), con datos de 1981, mencionan a colonos con más de 13ha de la hoja en “colonias especializadas en coca”, pero no detallan cuántas colonias o colonos entraban en esta categoría para saber qué proporción de la población global de la zona alcanzó este nivel de producción. Fue en estos años cuando se estableció el mercado de tierras en el Chapare, antes se accedía a la tierra con la simple afiliación sindical, y como había ingentes cantidades de dinero en circulación, la tierra adquirió un elevado valor mercantil.

Muchos *partidarios* lograban ahorrar dinero y compraban terrenos para producir coca por cuenta propia; otros poseedores de tierras aprovecharon de este

mercado para vender sus propiedades e invertir el capital en actividades fuera de la zona.

El auge del precio de la coca terminó abruptamente en 1986

(v. gráfico en Laserna 1996: 71), pero sus correlatos sociales tardaron más en ajustarse a esta situación. Aunque los precios estaban por los suelos, y se mantuvieron así hasta principios de los años 90, la extensión total de cocales seguía aumentando (Laserna, 1993: 64). Algunos productores, los más oportunistas, se convencieron rápidamente de que los años dorados habían terminado y abandonaron la zona, pero otros creían que los precios del auge podían volver y continuaron con el cultivo. Dado que se trata de una población flotante, no hay registros del número y las fechas en que los migrantes llegaban o salían del Chapare que permitan establecer, en base a las transformaciones demográficas, la dimensión social y económica que llegó a tener el periodo de auge de la coca. No sabemos cúanta gente abandonó el Chapare, pero parece que en tanto la economía de la coca seguía deprimida, más *partidarios* que no habían conseguido terrenos propios iban dejando la zona porque ya no era posible vivir con la mitad de la cosecha de los 27

El *cato* en el Chapare es de 40m por 40m, por tanto, hay seis *catos* y un cuarto en una hectárea, mientras que el *cato* moderno en los Yungas es de 50m por 50m, es decir, cuatro *catos* por hectárea.

cocales en aparcería. Se estima que una unidad productiva familiar, por sí sola, puede manejar alrededor de una hectárea de coca (Laserna, 1996: 72), hasta un máximo de dos hectáreas según los mismos colonos. La salida de los *partidarios* y los jornaleros migrantes, comerciantes y otros pobladores flotantes, dejó a esos colonos que poseían mayores extensiones de coca sin la mano de obra necesaria para mantenerlas.

Fue precisamente en esta coyuntura en que la intervención po-lítica del Estado introdujo un nuevo factor económico que resultó ser decisivo para el devenir social y político del Chapare: la erradicación compensada de cocales. Los cocales que los colonos ofrecían para la erradicación eran aquellos que de todas formas iban a desaparecer por falta de mano de obra, sólo se quedaban con los

cocales que ellos mismos podían trabajar. Y por supuesto, frente al hecho de que la maleza acabaría erradicando los cocales sin ofrecer nada a cambio, era preferible la compensación económica. Al principio del programa de erradicación compensada, los campesinos recibían sólo cierta parte del monto ofrecido en efectivo y el resto en insumos para establecer nuevos cultivos. Más tarde se pagaba todo en efectivo. Los montos pagados llegaban hasta $us2.500 por hectárea.

Las cifras oficiales de la erradicación en el Chapare muestran un aumento súbito en 1990, fecha que señala la culminación del proceso que acabamos de describir: la población flotante ya había desaparecido, y era evidente que el auge no retornaría. La misma fuente (Laserna) muestra que el ritmo de erradicación voluntaria se redujo en los años siguientes hasta llegar a un mínimo en 1994, año que corresponde al momento en el que se habría logrado erradicar la coca

“excedentaria” en términos de la economía campesina: los cocales que no fueron erradicados hasta esa fecha eran los que se podía manejar en base a la economía doméstica. Como las extensiones ya no excedían las capacidades laborales no había motivos internos para seguir erradicando. Después de este momento, las extensiones erradicadas volvieron a subir, pero esto se debe a que se emplearon crecientes presiones extra económicas sobre los campesinos para que acepten la erradicación, presiones que derivaron, durante el segundo gobierno de Banzer, en la erradicación forzosa sin compensación alguna (v.

Medinaceli y Zambrana, 2000: 26-7, 36-7, para cifras sobre erradicación y compensación entre 1986 y 1999).

Algunos colonos llegaron a recibir montos elevados, cerca de $us20.000 o más, en caso de disponer de unas ocho hectáreas para erradicar; algunos de ellos fueron capaces de invertir estos montos en inmuebles urbanos, vehículos o negocios que ofrecían nuevas fuentes de ingresos. La mayoría recibió sumas menores, insuficientes para establecer un negocio rentable. Muchos de los que llegaron a recibir sumas considerables no fueron afortunados en sus inversiones; fueron estafados por dudosas instituciones financieras (el caso FINSA) o quebraron en sus proyectos empresariales, o simplemente despilfa-rraron su

capital en farras o en lujosos estilos de vida (debido al dinero fácil del auge, muchos chapareños se habían acostumbrado a una desenfrenada vida de derroche).

Junto con la erradicación llegó el "desarrollo alternativo" en forma de cultivos sustitutivos, algunos ya conocidos como el plátano o la piña, y otros novedosos como el palmito o la pimienta. Hasta mediados de los años 90, estos cultivos suscitaron bastantes expectativas, fomentados por la propaganda que prometía excelentes precios y amplios mercados de exportación. Algunos de los primeros productores que adoptaron los cultivos alternativos lograron beneficiarse de los buenos precios que a un principio ofrecía el mercado, pero el mercado interno se saturó muy pronto y los precios cayeron en picada (es el caso de la piña, que de 2,50Bs por unidad grande bajó hasta 0,10Bs por piña). Los intentos de exportación se enfrentaron a la competencia de la producción de países mejor establecidos en el rubro (como el palmito, que no logró competir con palmito ecuatoriano en el mercado argentino). En términos sociales y desde el punto de vista campesino, el otro defecto de los productos alternativos era que empleaban menos mano de obra en comparación con la coca, y muchas veces la mano de obra que se requería tenía que ser especializada y, por tanto, contratada por jornal. Con los productos alternativos ya no era posible hacer *ayni* con los vecinos y tampoco incorporar a todos los miembros de la familia.

En consecuencia, el éxodo continuó, no sólo de la población flotante de jornaleros cuyos ingresos bajaron junto con los precios de los productos, sino de los mismos colonos, sobre todo de sus hijos.

En pocos casos se ha dado el abandono total de los chacos, pero aún así, los dueños ya no residen allí. En cierta forma ha resurgido la pauta

inicial de la colonización, con presencia estacional en el chaco, pasando la mayor parte del tiempo en pueblos como Shinahota o Ivirgarzama, en la comunidad de origen, o en las ciudades, según los recursos u oportunidades a que se tuviera acceso. Los únicos que se quedan en los lotes agrícolas son los ancianos, o las parejas con hijos pequeños, dos grupos poblacionales que sólo migran en condiciones de desesperación. Las familias con hijos jóvenes tratan de

mandarlos fuera de la región, ya sea para estudiar o para buscar otras ocupaciones.

Toda esta situación ha empeorado con la erradicación forzosa.

La mayoría de los colonos tratan de mantener una extensión mínima de coca (hasta un *cato*) para tener un ingreso básico, y al mismo tiempo intentan probar con algún producto alternativo o con alguna actividad no agrícola como el transporte local o el comercio. Jamás aceptarían la erradicación voluntaria de los cocales que les quedan, aunque fuera con compensación, pero la erradicación forzosa los elimina sin considerar razones. Los campesinos responden a la

erradicación forzosa intentando replantar lo que pueden con las mismas plantas, tratando de ocultar los cocales dejándolos llenos de maleza o en medio de otras plantaciones, o ubicándolos en sitios más alejados y de difícil acceso, condiciones que provocan un decaimien-to del rendimiento y la calidad de la hoja misma. Cuando los erradicadores encuentran un cocal en medio de otros cultivos, no va-cilan en destrozar los cultivos de palmito, arroz o cualquier otro cultivo que esté junto a los arbustos de coca; apenas se van, los cocaleros buscan reponer de alguna manera su plantación. Este círculo vicioso viene acompañado no sólo por los conflictos sociales tan difundidos en los medios de comunicación, sino por un clima de sus-ceptibilidad y sospecha que abarca tanto a cualquier extraño como a los mismos colonos y vecinos, que se acusan mutuamente de "soplones" o "*buzos*" de los "*t'iracocas*".

En los últimos 20 años, el Chapare ha sido un punto neurálgico de la política nacional y tópico constante de las noticias. Por esto mismo resulta sorprendente que haya tan poca investigación seria sobre la realidad contemporánea de esta región. El último estudio con contenido sociológico y base empírica es el que fue realizado en 1981 y publicado por Blanes y Flores (1982), Blanes (1983) y Flores y Blanes (1984). Estas publicaciones se concentran en describir las estrategias

económicas de los colonizadores y enfatizan la diversidad de cultivos y la organización de trabajo basado en la mano de obra doméstica-familiar, en contra de la idea de que en el Chapare se tiende al monocultivo de coca y a formas más

capitalistas de trabajo. Es cierto que sus datos se refieren a cierto número de colonos que tenían grandes extensiones de coca, pero, como hemos indicado, este fue un fenómeno particular de la época del auge, e inclusive estos productores siempre tuvieron otros cultivos además de la coca. Después, sólo han aparecido recopilaciones poco críticas de fuentes secundarias como CIDRE (1989) y Rivera (1991), o resúmenes de fuentes oficialistas como el de Marconi (1991). Fuera del campo académico, se encuentran libros que recogen recuerdos personales y reminiscencias del pasado, sin fuentes ni sistematización, como el de Sánchez Veizaga (2002) o el de Paz Siles (2002). Sánchez Veizaga sale en defensa de la tradicionalidad del cultivo de la coca, pero sin más base que sus experiencias como dirigente sindical y lo que algunos ancianos le contaron, mientras que Paz Siles rememora el Chapare entre 1930 y fines de los 1960, como un paraíso bucólico habitado por aventureros y pioneros hospitalarios, sin conflictos sociales ni sustancias controladas (lejos del Chapare de pesadilla, poblado por narcos, milicos, putas y locos, tal como se lo retrata en la novela de Gutiérrez Vargas [2001]).

Es notable que durante la última década no se haya realizado trabajo de campo o investigaciones en la zona, ni siquiera dentro de los proyectos de desarrollo alternativo que son la fuente más segura de empleos para cientistas sociales en el Chapare. No se conocen estudios empíricos del funcionamiento de estos proyectos, más allá de los seminarios, listados de proyectos y desembolsos comentados en el acápite 3

del capítulo primero, que no profundizan, por ejemplo, sobre cuáles sectores del campesinado estaban más dispuestos a aceptar los productos alternativos o cuáles campesinos tenían más éxito con ellos.

Tampoco hay estudios que indaguen sobre la vida cotidiana en las colonias y la forma en que la gente se ha adaptado a la erradicación de la mayor parte de sus cocales. Parte del problema es que el Chapare carece de exotismo cultural y rebalsa en temas que, como cualquier cosa vinculada con el narcotráfico, atemorizan a los investigadores nacionales; temas relacionados con la economía campesina y la migración rural están fuera de moda. No obstante su activa militancia, el movimiento social de los cocaleros chapareños no es atractivo para investigadores

y analistas políticos, quizás porque sus motivaciones son tan vulgar-mente económicas y sin ribetes de reclamos étnicos o afanes anti-globalizadores[28]. Adicionalmente, el clima de tensión en la zona obliga al investigador a ser paciente y discreto si quiere alcanzar la confianza de sus informantes, y probablemente esto ha disuadido a muchos de antemano. De todos modos, el conocimiento sobre el Chapare de hoy se restringe a estadísticas oficiales y reportajes periodísticos superficiales (por naturaleza). En esta investigación, aunque de modo muy limitado, intentaremos aclarar algo sobre su situación actual.

3.2. Las colonias de estudio

Esta investigación se ha concentrado en el sector de Shinahota (provincia

Tiraque), el lugar en que se establecieron las primeras colonias, antes de la Reforma Agraria. Shinahota es el sector que ha vivido todos los procesos recientes en el Chapare, desde la colonización espontánea inicial —cuando no existían carreteras ni otros servicios—, pasando por la formación de sindicatos que formaliza-ron el acceso a la tierra (su titulación que concluyó en la década de los años 70), hasta la lenta mejora de la infraestructura local y regional. Shinahota vivió luego todo el auge de la coca, seguido por la erradicación compensada y forzosa.

Los primeros lotes asignados en Shinahota tenían una exten-

sión máxima de 20ha, pero la mayoría de los colonos recibieron 10ha cada uno. Debido a las divisiones por herencia o compraventas de parte de los lotes, la mayoría de sus habitantes posee actualmente terrenos de alrededor de cinco hectáreas. Los primeros colonizadores procedían de Punata, Tiraque y otros lugares del Valle Alto de Cochabamba, como también de Colomi, situada en las alturas de la provincia Chapare. Después llegaron de regiones más alejadas de Cochabamba, como Ayopaya, y de otros departamentos: Oruro,

Chuquisaca, Potosí y La Paz. Estos últimos empezaron como peones, luego como *partidarios*, y eventualmente consiguieron chacos en este 28

García Linera (coord.) (2004: 381-457) describe el sindicalismo chapareño, pero se concentra en las movilizaciones. La información sobre los sindicatos de base no es mayor que lo que proporcionamos aquí, y de hecho se basa en gran parte en el trabajo de nuestro equipo de investigación.

sector o en sectores de colonización reciente, mucho más adentro de Shinahota. El pueblo cobró importancia como centro de esta parte del Chapare a partir de 1969, cuando se construyó la actual carretera troncal. Desde entonces, Shinahota es el centro económico del mercado de la coca, bienes de consumo y mano de obra.

La carretera se fue extendiendo desde Chimoré hacia Yapacaní, y a partir de la ruta troncal se han ido abriendo sendas (caminos ramales) que penetran lo que inicialmente era monte, dando lugar a la fundación de nuevas colonias. Para

finales de los años 70 y principios de los 80, se poblaron los sectores de Ivirgarzama hasta Bulo Bulo, donde hemos realizado estudios de caso complementarios, con el objeto de mostrar algunos aspectos de los asentamientos más recientes. En Ivirgarzama, los lotes originales no sobrepasaban las 10ha, mientras que en Bulo Bulo su extensión máxima era de 20ha. Muchos de estos asentamientos fueron colonizados por ex *partidarios* de las zonas de colonización inicial, aquellos que llegaron directamente para aprovechar del auge de la coca y que tienen un origen social más diverso y menos influenciado por el Valle Alto; Bulo Bulo, por ejemplo, tiene muchos pobladores chuquisaqueños. Otros asentamientos son de ex mineros[29], y los sitios más alejados de la carretera fueron colonizados por los hijos de colonizadores antiguos, que preferían obtener un lote entero, aunque a mayor distancia, en vez de recibir una fracción del lote de sus padres como herencia. En esta zona los títulos fueron otorgados por el Instituto Nacional de Colonización y no por el Instituto Nacional de la Reforma Agraria, como en la primera zona, pero se formaron sindicatos que asignaron terrenos de la misma manera.

En ambas zonas, la coca, como cultivo de mercado, mantiene

su importancia, complementada por cultivos de arroz, yuca y *walusa* 29

Los primeros ex mineros en llegar fueron los que se habían retirado voluntariamente de las minas, o los que se jubilaron. Los mineros relocalizados que llegaron a partir de 1986 no llegaron a alcanzar los beneficios de la época del auge de la coca y recibían lotes alejados, en monte virgen; la combinación del cambio abrupto de clima, ocupación e ingresos reducidos, indujeron a muchos a abandonar estos terrenos. Por tanto, aunque es cierto que hay ex mineros en el Chapare, no representan un grupo numeroso ni uno que haya tenido una influencia decisiva en el sindicalismo campesino.

destinados al autoconsumo. Los cultivos de coca y el arroz también proporcionan empleo para jornaleros. En el sector de Shinahota hay producción de palmito, y en Ivirgarzama de plátanos. En Bulo Bulo hay algo de ganadería vacuna que produce carne para el mercado local. Existen ferias dominicales en los pueblos de Shinahota, Ivirgarzama y Bulo Bulo donde la gente acude tanto

para abastecerse, como para divertirse en las pensiones y chicherías, e incluso mirar videos mientras come. Hay un flujo constante de transporte entre los pueblos a lo largo de la carretera, hacia Cochabamba y Santa Cruz.

Para llegar a las colonias, a través de las sendas, hay servicios locales de taxis y moto-taxis, dispuestos a salir a cualquier hora del día. Una buena parte de la población urbana posee chacos en las colonias y sale a diario a trabajarlos, volviendo en la tarde a dormir en el pueblo; los escolares de las colonias se trasladan a las unidades educativas del pueblo, y hasta los jornaleros salen y entran utilizando los servicios de transporte. Además de estos movimientos diarios, varios pobladores mantienen un esquema de doble residencia. Normalmente, el marido se queda en el Chapare, en su chaco, mientras la mujer permanece en la comunidad del Valle Alto o en otra provincia cochabambina. Los dos, marido y mujer, van y vienen según las épocas de trabajo agrícola y cosecha en ambas regiones. Esta doble residencia fue común en los inicios de la colonización y ha vuelto a practicarse en los últimos años, debido a la caída de los ingresos que proporciona la coca. Por tanto, hay una amplia integración social y económica con varias regiones del país fuera del mismo Chapare.

CAPÍTULO TRES

Ser cocalero en los Yungas de La Paz

1. Las técnicas de cultivo de coca

1.1. Técnicas de cultivo en la zona tradicional (Arapata y Chulumani). Descripción cualitativa

Hay dos formas de plantar coca en la zona tradicional de los Yungas: la

plantada, que es más laboriosa y costosa, pero proporciona plantaciones más duraderas, y el *zanjeo*, que es más fácil y barato, pero de menor duración. En ambos casos, la primera etapa del proceso productivo es *chhallir*, limpiar o desbrozar el terreno (del aymara *chhalliña*).

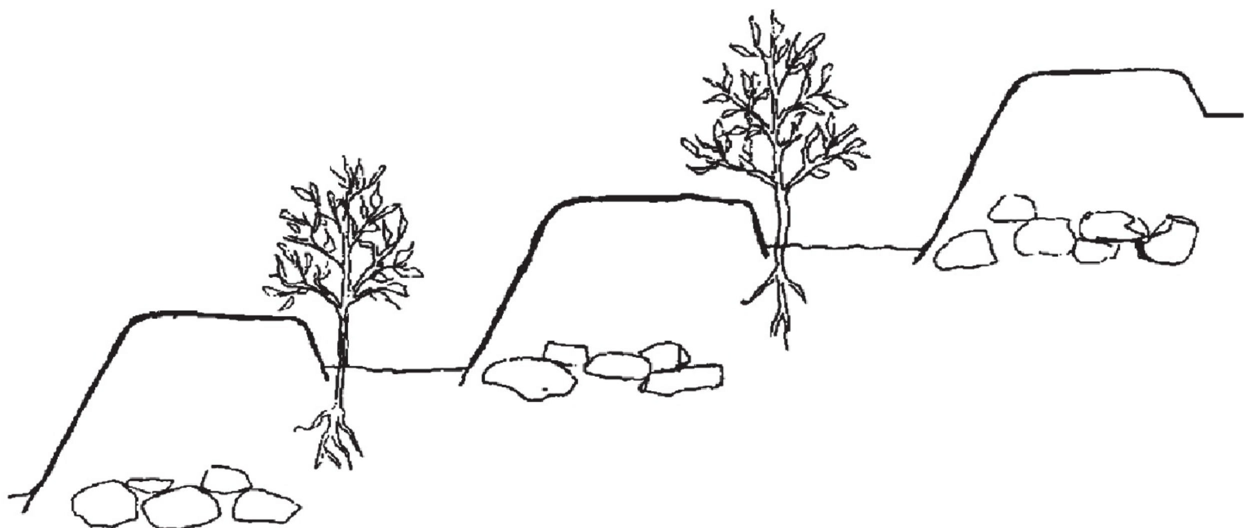
Generalmente, entre agosto y septiembre, en el curso de la estación seca, se escoge el sitio donde se ha de poner el cocal y se lo limpia de la vegetación existente; la limpieza no se hace en monte alto, sino en terrenos que ya han sido cultivados en alguna época del pasado, sea para cultivos de autoconsumo como maíz o *walusa*, huertas de cítricos, café y plátanos, o para cocales; son terrenos que han sido abandonados al *chume* (monte bajo), desde pajonales hasta un enmarañado de arbustos y árboles menores. El trabajo requerido para limpiar y luego quemar esta vegetación varía según su densidad y es suficiente contar con una *chonta marimacho* o de boca (*laka chunta*, con una hoja ancha y plana de un lado, y un pico del otro)1, y un machete para tumbar la mayoría de las plantas presentes. En caso de existir árboles más grandes, éstos son tumbados con hacha. Este último es un trabajo de hombres, pero cuando se trata de un pajonal, las mujeres pueden hacer el *chhallido*. Después de una o dos semanas, se amontonan los restos ya secos y se les 1

Ilustraciones de ésta y otras herramientas se encuentran en la página 114.

prende fuego; los palos más grandes son trozados y amontonados para leña; si después de la quema aún quedan ramas, se hace el *chalqueo* y/o “basureado”, consistente en trozar y apilar los restos para volverlos a quemar o botarlos fuera del espacio desbrozado.

Después de la limpieza, en el caso de un cocal de *plantada*, la siguiente etapa es la *cavada* (*jathiña* en aymara), un trabajo que se inicia cuando las primeras lluvias han suavizado la tierra, a partir de agosto, aunque en algunos años puede empezar en junio. El trabajo continúa hasta noviembre o diciembre, cuando las lluvias ya son abundantes y la tierra, muy mojada y barrosa, no permite un trabajo eficiente. Esta es la tarea que más jornadas exige en todo el proceso de plantación de coca, a la vez que de ella depende la facilidad y éxi-to del plantado. No es una actividad difícil, aunque sí esforzada. Se empieza desde la

parte más baja del área limpiada y con una picota se cava la tierra hasta una profundidad de aproximadamente 50cm o más; tradicionalmente se dice que se cavan “tres cuartas” (una cuarta es la distancia entre la punta del pulgar y la del dedo meñique de la mano extendida al máximo). La profundidad del cavado puede ser menor si el lugar es plano, y mayor si se trata de un terreno de alta pendiente y/o excepcionalmente pedregoso; se dice que en tales casos se puede llegar a cavar hasta la altura del pecho, aunque en la práctica actual, cuando hay que plantar en pendientes mayores a los 40 grados, se prefiere la técnica de *zanjeo*. Luego de remover la tierra se la repasa con la *waywa*, un rastrillo de tres puntas con mango corto, para apartar todas las piedras cuyo tamaño sea mayor al de un caramelo; estas piedras forman una alfombra por encima de la tierra cernida. En el curso de la tarea de “*waywear*” (repasar la tierra con *waywa*), también se deben sacar todas las raíces que se encuentren; esta es una labor muy trabajosa cuando se trata de raíces de árboles grandes, cuyos tocones (*k’ullu* en aymara) tienen que ser trozados con hacha (incluso las raíces cuando se extienden por varios metros); también cuesta mucho trabajo sacar las raíces cuando el terreno es un chumizal infestado por el helecho *chusi* o la zarza *kharikhari*, que tienen raíces largas y duras. Estos factores (pendiente, pedregosidad y densidad de tocones y raíces) son los que determinan la mayor o menor inversión de tiempo en la *cavada*, amén de que algunos trabajadores, en particular los contratados, no se esmeran en su trabajo y dejan una mezcla de tierra y piedra, conocida como *chawantata*.



La plantación de coca (*ayruña*) empieza tan pronto como las lluvias llegan con fuerza y sigue hasta el fin de la época de aguaceros: típicamente, desde diciembre a marzo, con una actividad pico en enero y febrero, aunque puede suspenderse si se presenta un lapso sin lluvia en medio de esta época, como también adelantarse o retrasarse según las lluvias lleguen fuera de temporada. La *plantada*, además de laboriosa, es la etapa que más pericia técnica exige en la mano de obra. No se trata sólo de colocar plantines, sino de construir un elaborado sistema de andenes o *wachus* 2. La topografía montañosa hace que la construcción de un cocal represente un diseño único. Uno o dos días antes de iniciar el plantado se hace el “rayado” de los cortes, es decir, se trazan franjas verticales en el terreno; para señalar la dirección y los límites entre cortes se plantan palos sobre rectas visuales.

El ancho de los cortes en la zona tradicional es de entre tres o cuatro metros, y determina también el largo de los *wachus* que se construyen horizontalmente. Cambios de pendiente y curvas de ladera, pueden obligar a cambiar la dirección de los cortes para mantener los *wachus* perpendiculares siempre horizontales. El trabajo de plantar se empieza desde el límite inferior del espacio cavado.

Figura 2

Sección de un cocal de *plantada*

CARA

CARA

SUPERIOR

INTERIOR

CARA

PLANTA

EXTERIOR

WACHU

CIMIENTO

UMACHA

2

El significado básico de *wachu*, tanto en aymara como en quechua, es surco o fila de plantas, de cualquier especie. En los Yungas, sin embargo, es entendido específicamente como un andén (de tierra tapiada) en el cocal, y por extensión, el cocal mismo; así, "estar en *wachu*" quiere decir "ponerse a trabajar (en el cocal)".

KAWSACHUN COCA

106

Las herramientas utilizadas son la misma *waywa* usada en la *cavada* y la paleta; ésta última es parecida a la pala que se utiliza para sacar pan del horno pero mucho más corta y gruesa. Se la talla de una sola pieza de madera, preferiblemente *qulu*, quinaquina u otra madera dura del monte. En el sector de Arapata, en vez de la *waywa* se puede utilizar la *chonta* de plantar, que tiene una sola hoja acorazonada (a diferencia de los demás tipos de *chonta*, que tienen una hoja más o menos ancha a un lado y un pico del otro). Primero, sea con la *waywa* o la *chonta*, el plantador abre un surco a lo ancho de un corte, apartando la tierra sobre el borde inferior. Luego, con la misma herramienta, jala hacia dentro la zanja la capa superior de piedras para formar los cimientos del nuevo *wachu* y se cubren recogiendo la tierra que se había apartado al abrir la zanja. Se apila más tierra en lo que va ser la cara superior y exterior de *wachu*. Se golpea este montón con el mango de la *waywa*, formando la cara exterior del *wachu*, a la vez que se pisotea la masa de tierra y piedras para que se compacte. Una vez que haya alcanzado la altura y solidez adecuada, se golpea la cara exterior con la paleta hasta que la superficie quede lisa y sólida. Se continúa amonto-nando y pisoteando tierra y piedras hasta formar el bloque rectangular completo del *wachu*. Entonces se golpea con la paleta las dos caras que quedan, la interior (hacia arriba) y finalmente la cara superior o lomo.

De la meticulosidad y energía que se ponga en el golpeado de los *wachus* depende la solidez y duración de los cocales. Terminado un *wachu*, se "*tila* 3" o enfila los plantines a lo largo de la base de la cara interior del *wachu*, dejando unos tres dedos (unos cinco centímetros) entre planta y planta. Se tapa las raíces de las plantas con tierra suelta jalada desde arriba y con los pies (todo este

trabajo se realiza descalzo, para facilitar el pisoteado de la tierra) se afirma el piso de la *umacha* en donde se desarrollarán los plantines. Una vez que las plantas están colocadas, se las cubre con cogollos de plátano (segmentos de la corteza). Esto es para proteger las plantas, porque al construir inmediatamente el siguiente *wachu* la tierra que se aparta para abrir los cimientos se amontona directamente sobre ellas, y después se la vuelve a levantar para formar el cuerpo de otro *wachu*.

3

De aymara *tilaña*, cuyo significado básico es 'colocar en fila o en hileras', y por tanto se aplica igualmente a tareas como colocar los hilos del urdimbre en un telar. En el contexto del cocal, sin embargo, se entiende su significado como 'trasplantar' los plantines de coca.



SER COCALERO EN LOS YUNGAS DE LA PAZ

Cocal nuevo de *plantada*,

Warawara Jalanta (“Estrella caída”),

Chulumani, Sud Yungas

De esta manera se avanza de abajo hacia arriba, hasta *laq’achar*, es decir, hasta completar la extensión de *cavada* que corresponde a ese corte. Entonces se regresa al fondo para construir los *wachus* del siguiente corte, y así sucesivamente hasta terminar toda la extensión cavada. Para plantar con rapidez y eficiencia, es necesario que la *cavada* esté bien hecha, con tierra cernida debajo de todas las piedras que quedan como una alfombra sobre la superficie; caso contrario, el plantador pasa mucho tiempo repasando la tierra con su *waywa* para extraer las piedras que han quedado mezcladas en medio de la tierra, y tarda mucho más tiempo en hacer los *wachus*. A veces, por este motivo o por falta de mano de obra en general, no se termina de plantar toda la extensión cavada antes de que termine la época de lluvias, y es necesario postergarla hasta el año siguiente.

La otra técnica alternativa para la plantación de coca es el *zanjeo*, a veces denominado “zanjeo crudo”, para distinguirlo de la variante

“zanjeo con paleta”. En el *zanjeo*, se desbroza el terreno de la misma manera que para la *plantada*, pero no se hace ningún otro trabajo pre-paratorio del terreno, se procede directamente a hacer los *wachus*. En este caso, se empieza desde arriba y no desde abajo. Se cavan los *wachus* (hasta se puede decir que se los talla) directamente en el terreno despejado. Esta es la técnica generalizada en Asunta y la describiremos en detalle en el acápite 1.2. Otra diferencia es que no se colocan las plantas en ese momento, el *tilado* se hace en días posteriores, muchas veces a cargo de las mujeres de la unidad doméstica propietaria. Las plantas se colocan al pie de la cara exterior de los *wachus*. Esta ubicación permite distinguir fácilmente un cocal de *zanjeo* de uno de *plantada*, incluso cuando los *wachus* paleteados de la *plantada* se hayan desintegrado con el tiempo. Desde lejos, se distingue un cocal de *zanjeo* por la presencia de tocones de árboles que

sobresalen de entre los cortes, o incluso en medio de un *wachu*. Algunos productores eligen hacer *zanjeo* por su costo mucho menor (se evita el cavado y la construcción de *wachus* es más simple), otros lo escogen cuando el terreno está bajo monte y, por tanto, con muchas raíces que dificultan el cavado, o cuando tiene pendiente elevada, aunque también se hace *zanjeo* en *pampa* (terrenos planos).

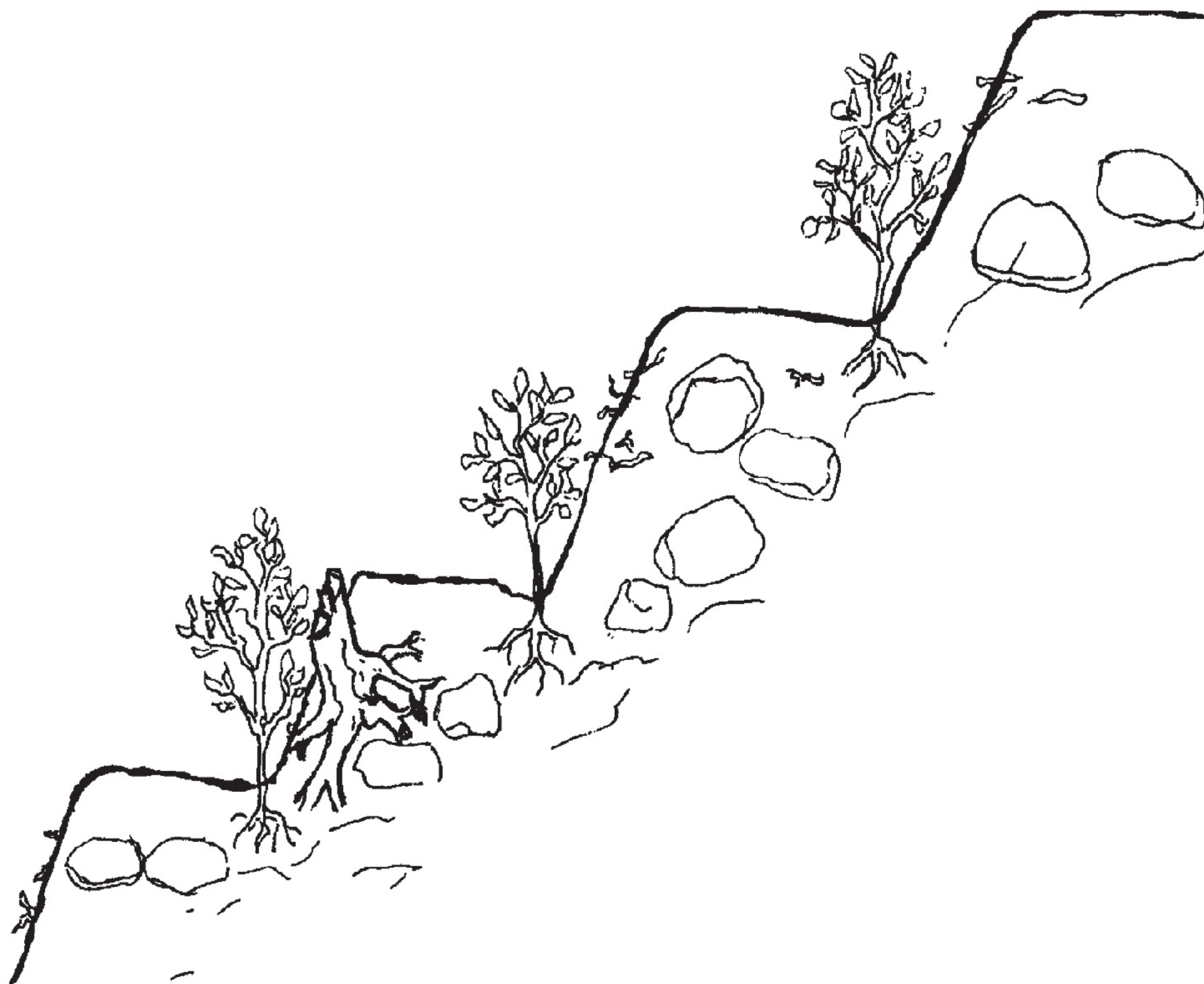


Figura 3

Sección de un cocal de *zanjeo*

WACHU

PLANTA

TACÓN

DE UN ÁRBOL

CORTADO

Existe una variante intermedia entre *zanjeo* y *plantada*, conocida como "*zanjeo* con paleta" y distinta del "*zanjeo* crudo", aunque en este último caso también se usa la paleta para afirmar los bordes exteriores de los *wachu*. En el *zanjeo* con paleta, y después de limpiar el terreno, se procede a *sip'iar* (remover la tierra hasta una profundidad de unos 25cm, escogiendo sólo las piedras más grandes). Se inicia el trabajo al fondo del terreno y se avanza hacia arriba. Se cava una especie de plataforma y con la *waywa* se van apartando las piedras grandes hacia la parte exterior de esta plataforma que luego se convertirá en base del *wachu*. Después se vuelven a introducir esas piedras sobre la parte interior ya despejada de la plataforma y se las tapa con más tierra, afirmándola con el dorso de la *waywa* para formar el cuerpo del *wachu*.

Con golpes vigorosos de la paleta se terminan de compactar y alisar las caras exterior y superior, dejando al fondo de la plataforma superior una franja de tierra no compactada que será la *umacha*. No hay una cara interior, por tanto no se forman *umachas* profundas como las de *plantada*.



Cocal nuevo de *zanjeo* con paleta, “Tres puentes”,

Chulumani

El rincón de la plataforma sirve para recibir la siguiente tanda de piedras y tierra que se jalan desde arriba, para conformar el cuerpo del próximo *wachu*. La altura de un *wachu* varía desde unos 30cm hasta casi un metro en pendientes elevadas. La franja de tierra que queda al pie de la cara exterior del *wachu* es donde se *tilarán* las plantas de coca, en el curso de los siguientes días o semanas, en tanto que haya suficiente lluvia. En el *tilado* participan tanto hombres como mujeres y a veces toda la familia, para aprovechar los días lluviosos.

Entre la plantación y la primera cosecha de coca suele pasar entre un año y un año y medio, aunque la “gente antigua” (nacidos antes de la Reforma Agraria) suele decir que se tiene que esperar por lo menos dos años “porque los *k’ichiris* 4 jalan las raíces” si se cosecha antes y eso debilita a las plantas. Durante los primeros meses se debe *p’itarar* 5 la *wawa coca* (el nuevo cocal). Las herramientas para esta tarea son dos palillos con puntas afiladas que se hacen de una rama de café u otra planta que se encuentre a mano. Con un palillo en cada mano se remueve el barro fino (*surawi)* acumulado alrededor de cada plantín; el *surawi* es el barro que las lluvias arrastran desde las paredes de los *wachus* y se debe tener mucho cuidado al levantar y limpiar las delicadas plantitas. Al mismo tiempo, se arranca con las manos cualquier mala yerba que haya brotado en la *umacha*. Los plantines son muy delicados y hay que realizar esta operación sólo después de que varios días de lluvia hayan suavizado la tierra, de ninguna manera en días de sol intenso. Después de unos seis meses, cuando los plantines son más vigorosos, ya se puede usar la *warmi chunta* o *yawrincha* para desyerbar y remover la tierra. Para esta tarea se agarra la *chonta* con una mano y se remueve la capa superficial de tierra para arrancar con la hoja de metal todas las yerbas; se las reúne con la otra mano y el pico (*yawri*) de la misma herramienta para amonto-narlas sobre el lomo de los *wachus* para que se sequen

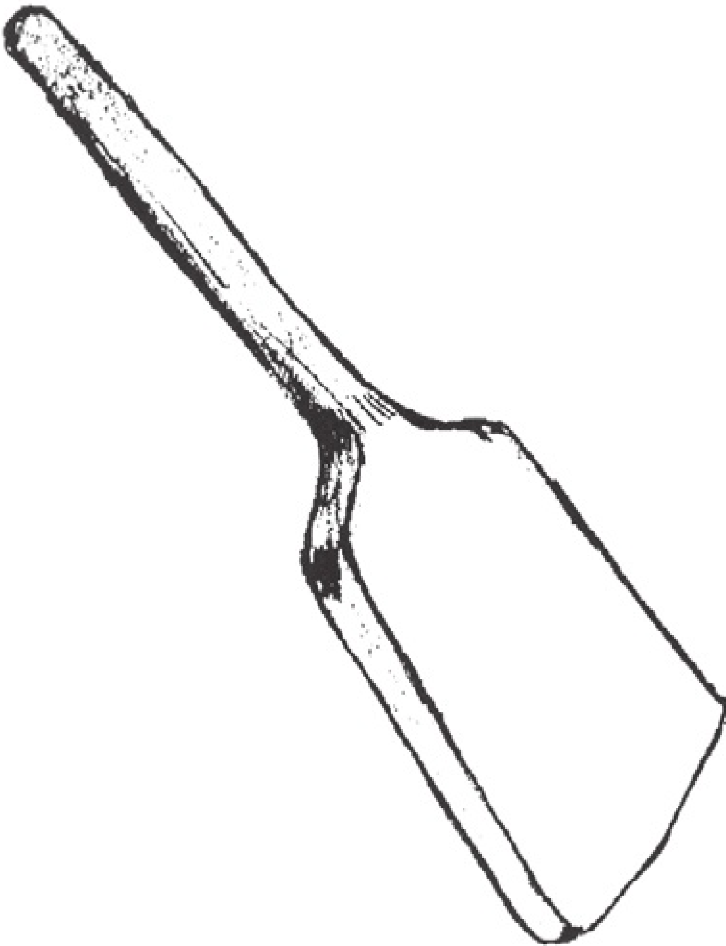
y mueran. Estas operaciones se repiten las veces que el o la dueño/a considere necesarias hasta llegar a la primera cosecha.

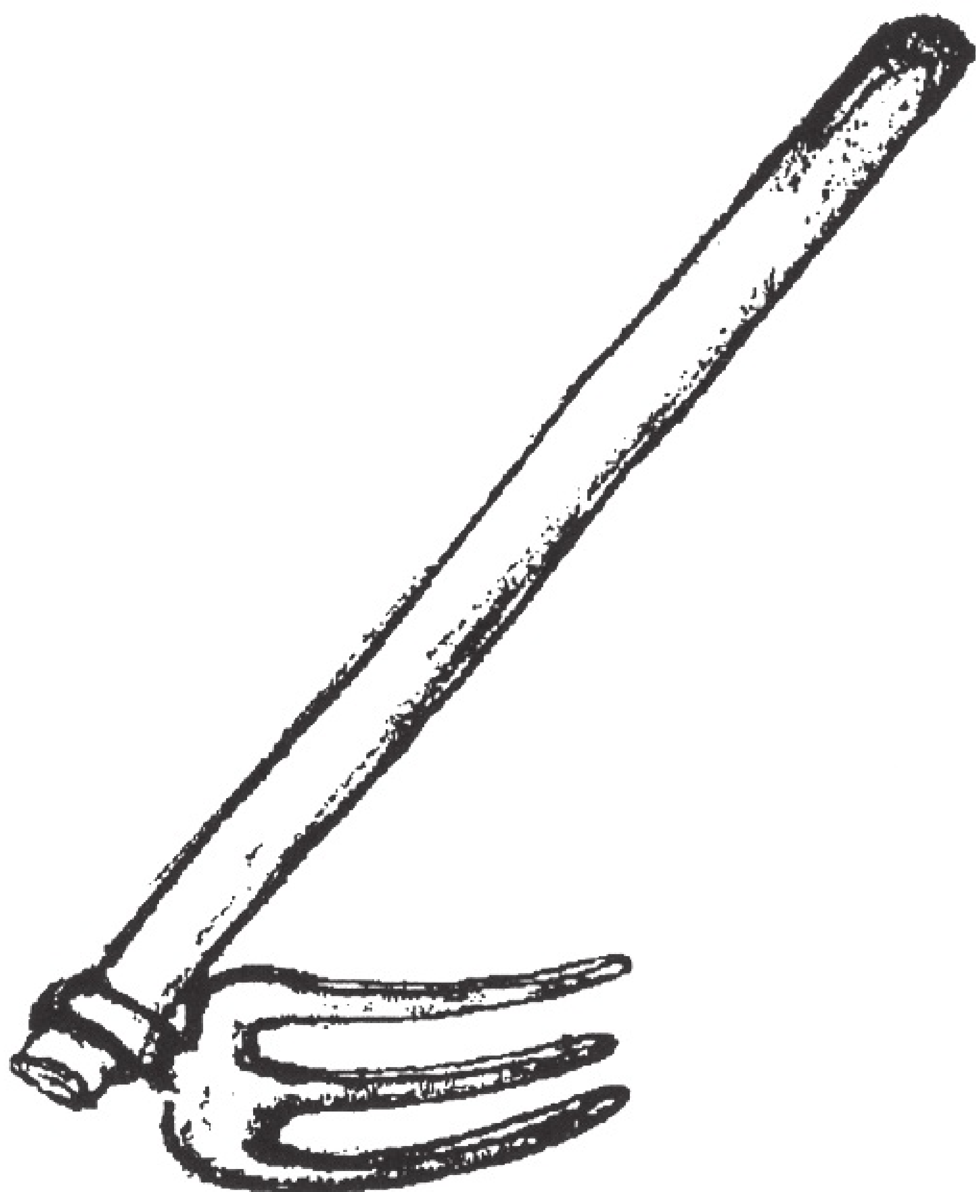
4

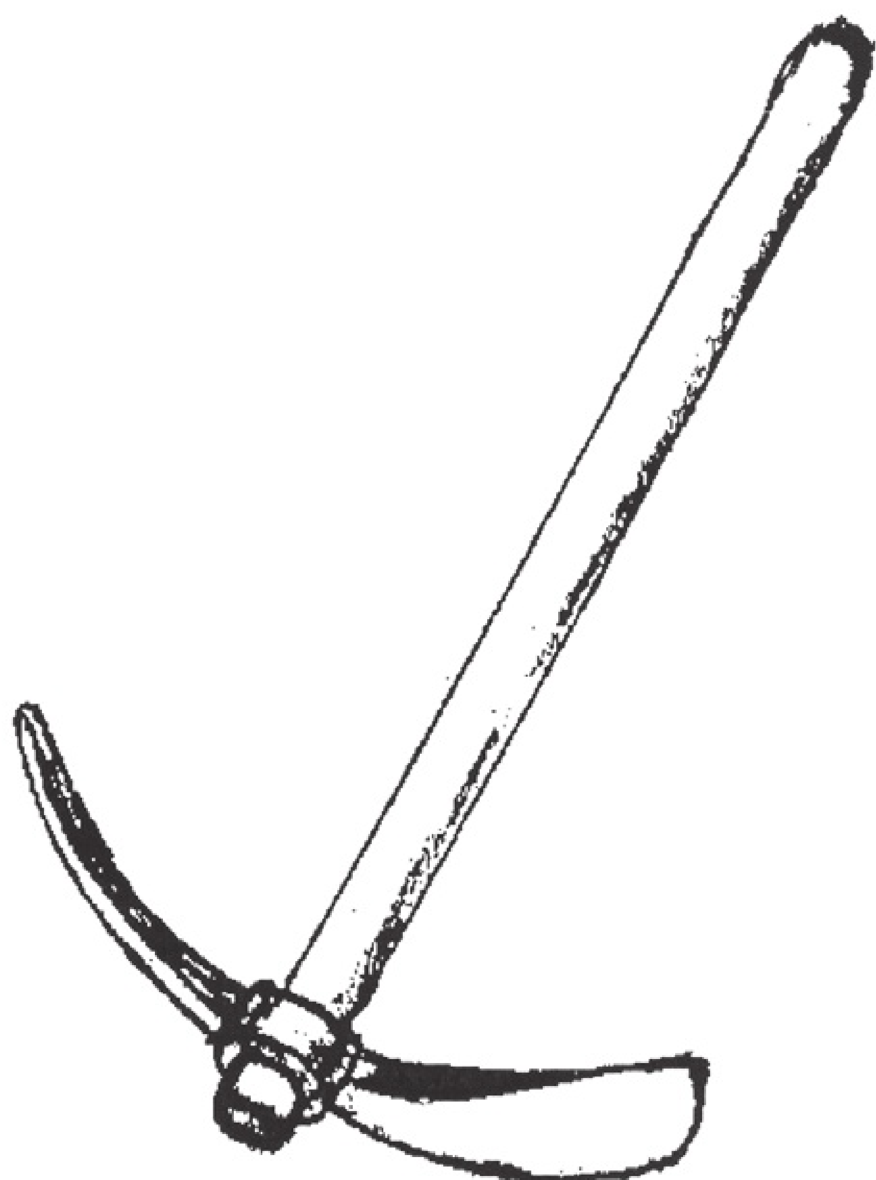
Cosechadores (v. *infra* por la derivación de la palabra).

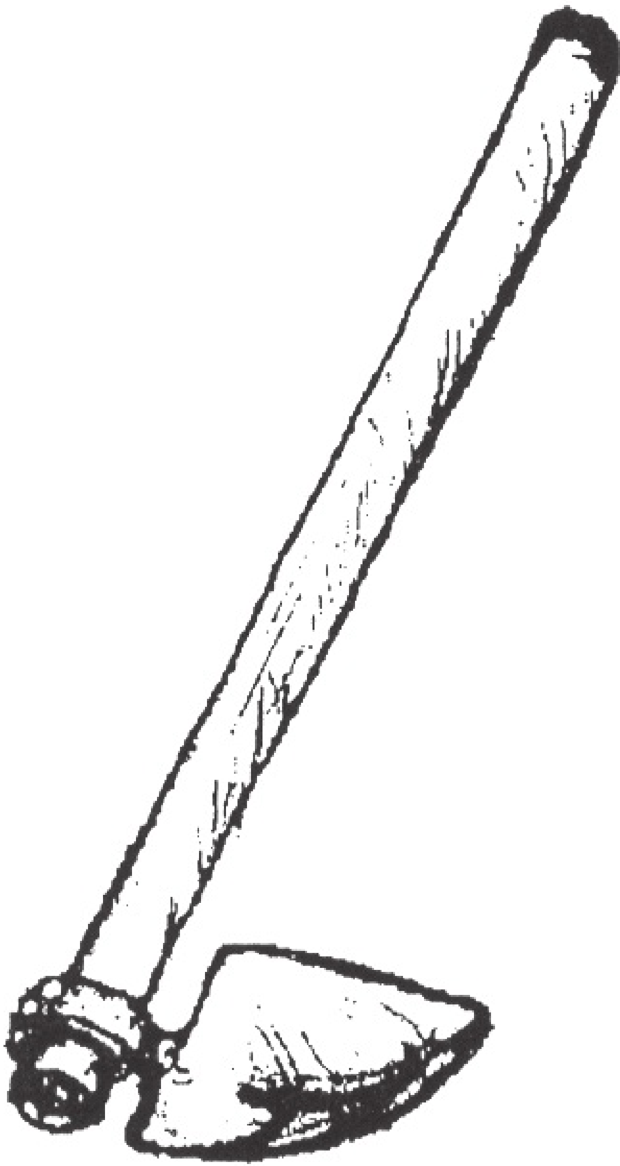
5

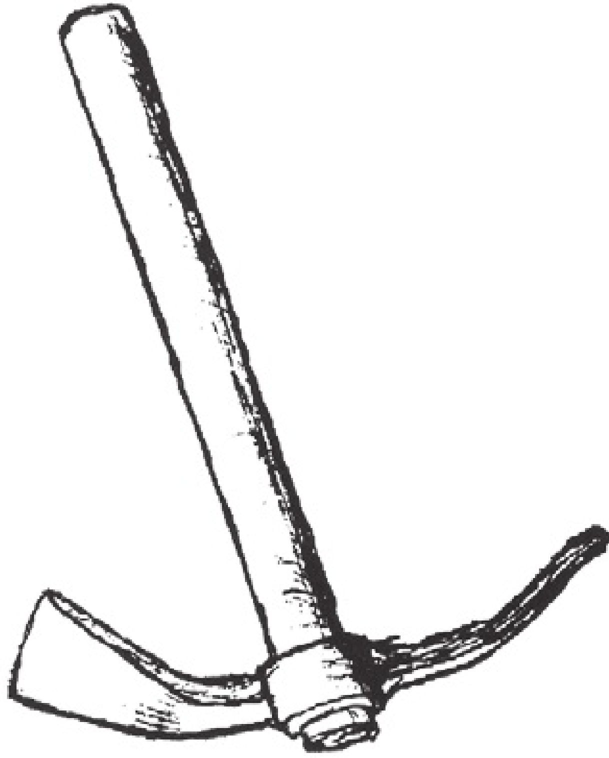
Del aymara *p'itaña*; se refiere a una acción realizada con palillos (un palillo en cada mano, cruzándolos repetidas veces). El uso más común de este verbo describe la actividad del tejido (una chompa, etc.) con palillos.

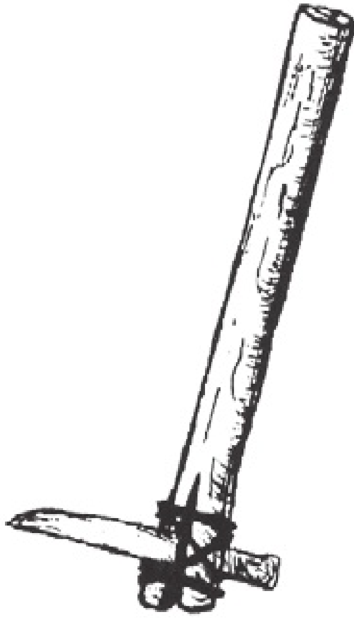












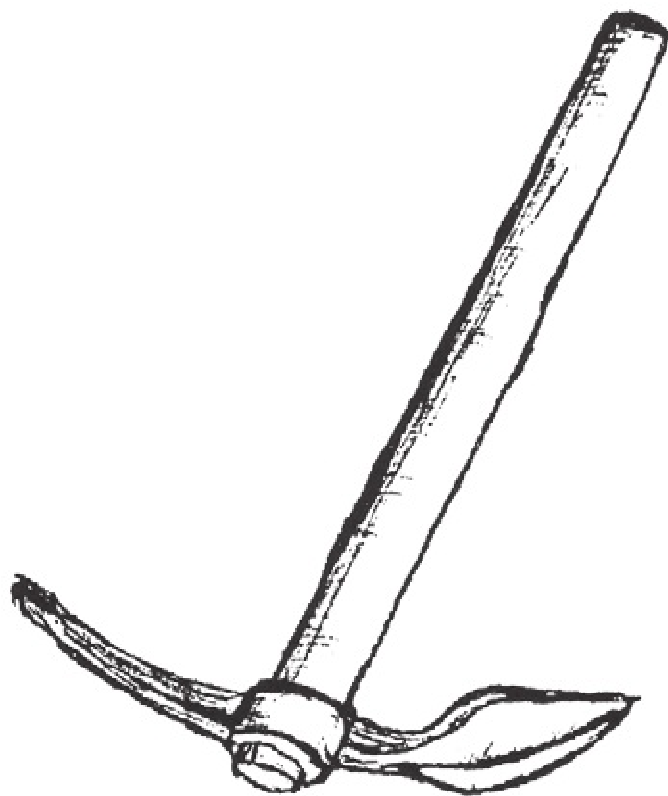


Figura 4

Lote básico de herramientas para el cultivo de coca

en los Yungas de La Paz

WAYWA

PALETA

PICOTA

CHONTA DE

PLANTAR

LAKA

La *jinchucha* (primera cosecha) puede realizarse en cualquier época del año, cuando se considera que las plantas han alcanzado un tamaño apropiado (unos 30cm o más desde el suelo) y, sobre todo, cuando están “bien rameadas”, es decir, cuando el tallo central ha desarrollado varias ramas laterales. La herramienta de la cosecha es la *mit’iña*, una tela cuadrada de más de un metro por lado; la fabrican costurando retazos de “cotensia” o tocuyo (tela delgada de algodón generalmente reciclada de las talegas quintaleras de harina). Se amarran dos extremos a la espalda, formando un cinto alrededor de la cintura con uno de los lados de la tela; luego se toman los dos extremos que quedan y se ajustan debajo el cinto a la altura de las caderas para formar una bolsa que cuelga sobre los muslos de la cosechadora. En esta bolsa se junta el *matu* o *mathu*, las hojas frescas de coca que cada cosechador va cogiendo de las plantas. Para protegerse del sol, las mujeres se cubren las espaldas con una tela blanca, llamada *awayt’asiña*, amarrada alrededor de los hombros. Parada encima del *wachu*, la cosechadora se agacha para tomar las hojas maduras entre los dedos pulgar y medio y las arranca cui-dadosamente, una a una. Este “pellizcar”, *k’ichiña* en aymara, es la acción que da nombre al oficio de *k’ichiri* (cosechadora de coca); la cosecha misma se denomina *k’ichi*. La madurez de las hojas se juzga por su color (verde oscuro) y su grosor.

En caso de la *jinchucha* de *wawa coca*, no todas las hojas están maduras; hay que tener cuidado en dejar las inmaduras y también evitar cosechar las plantas que no ha crecido lo suficiente. Como en todas las cosechas de coca, cada *k’ichiri* toma un *wachu* y cosecha las plantas que tiene; luego cuenta tantos *wachus* —por arriba o por abajo— como personas hay trabajando, y va hasta el *wachu* que le toca y lo cosecha, y así sucesivamente, bajando por un corte y subiendo por el siguiente. Cuando la dueña del cocal (casi siempre son mujeres las que se ocupan de la cosecha) ve que las *k’ichiris* ya han juntado *mit’i* (un

volumen relativo de coca fresca), ella o su encargada pasa de *wachu* en *wachu* recibiendo todos sus *mit'i* en su propia *mit'iña* o en un *sakillu* (enorme bolso de tocuyo con agarraderas) o, en años recientes, en una bolsa de nylon rojo, para llevarlo a guardar a la sombra de árboles cercanos, a salvo del sol hasta el final de la jornada. Al final del día, los dueños del cocal regresan a su casa cargando todo el *matu* sobre sus espaldas (a veces en mulas, si es abundante). Allí tienen reservado

un cuarto con piso de tierra en "los bajos6". En el camino cortan ramas del arbusto silvestre *chakatay,* se las junta y se amarran con tiras de *cojoro* de plátano para formar una escoba con la que barren el piso del cuarto donde se extiende el *matu*.

El secado del *matu* debe tener lugar al día siguiente de la cosecha. De hecho, se dice que el *matu* secado en el mismo día de su cosecha, sin haber "dormido" una noche, tiene un sabor desagrada-ble. También es posible esperar un día más para secarlo sin que se dañe, pero si pasan más de 48 horas de la cosecha empieza a cambiar de color, adquiriendo un verde amarillento una vez secado, y si pasan más que tres días, se pudre y tiene que ser desechado.

En la zona tradicional, la mayoría de las familias campesinas tienen acceso a un *kachi*, un canchón rodeado por muros de adobe o tapial y a veces con portón, pavimentado con piedras rectangulares de loza negra que proceden de varias canterías de la región. Un *kachi* típico mide unos 10m por 10m, aunque familias acomodadas pueden tener uno más grande. Cuando parece que va a hacer sol ese día, temprano por la mañana se barre el *kachi* con la escoba de *chakatay*; con esta misma escoba se amontona el *matu* para alzarlo en *sakillus,* y se lo "tiende" (*willantaña*) en el *kachi*, esparciéndolo con las manos, para lograr una capa uniforme, más o menos densa, según la cantidad.

Esta tarea tiene que realizarse hasta las 08:00 horas si ha "soleado"

desde el amanecer, y máximo hasta las 09:00 (dependiendo del tiempo y la orientación del *kachi*; algunos reciben el sol en pleno desde que sale, otros sólo a partir de cierta hora de la mañana). Si se espera hasta 6

Generalmente se trata de “los bajos” de la misma casa donde vive la familia; es un espacio usado para otros propósitos (como velar muertos, recibir invitados en un festejo, guardar víveres frescos y herramientas, etc.), según la ocasión; no tiene ventanas, y lo esencial del cuarto para *matu* es que sea fresco y oscuro. En el pasado, las haciendas y algunos campesinos acomodados disponían de construcciones especiales (*matuwasi)*, sólo para este fin: un cuarto independiente, sin ventanas o con una muy pequeña en lo alto del muro, con muros gruesos de tapiada, piso de tierra y un techo alto de teja. La mayoría de las casas campesinas mantienen el piso de tierra en los bajos, y se considera que éste es el mejor piso para el *matu*. Algunas viviendas ya tienen piso de cemento, y se dice no es bueno para el *matu*; los que se ven obligados a utilizar este último, lo riegan con agua para refrescarlo antes de tender el *matu* y luego lo tapan con un nylon grande.

que los rayos del sol hayan llegado con fuerza, las lozas se calientan y la coca “se quema” (*ñakhantaña*), secando con manchas oscuras. Con sol ininterrumpido, el *matu* seca en tres a cuatro horas; así, la coca está lista para alzarse entre las 11:30 (en verano) y las 13:30 (en invierno, o cuando las nubes han interrumpido el sol).

En todo caso, se considera que la coca suele perder el 50% de su peso al secar (por ejemplo: de 32 libras de *matu* secarán 16 libras de hoja seca). Después de unas dos horas de secado, es necesario revolver (*t’ijrar*) el *matu* con la escoba, para asegurar un secado uniforme; hay que calcular bien el punto de *t’ijrar*, ya que si se lo hace demasiado pronto, cuando las hojas siguen siendo *matu*, también se manchan (es otro tipo de manchado, llamado *mirq’irata*; las manchas son también consecuencia de una cosecha descuidada, v. *infra*). Una capa rala de *matu* seca más pronto que una espesa. Cuando hay amenaza de lluvia, se puede tender una capa rala en dos *kachis* (en caso de tener acceso a dos), cada uno de ellos situados a una distancia conveniente, o en otro espacio adicional, como una red (*sak’aña*)7 y hasta en frazadas. Todos estos trabajos en el *kachi* se realizan con los pies descalzos para no dañar las hojas. Una vez seca, se amontona la coca con la escoba y se la recoge en una *saca*, una gran bolsa de tela, que antes era de bayeta y ahora puede ser de la tela de nylon de gangocho, y se la guarda en los altos de la casa o en otro cuarto seco.

El peligro principal para un buen secado es la lluvia. Sobre todo durante la época de aguaceros, no es raro que se tienda el *matu* y luego empiece a llover. Si la lluvia alcanza la coca tendida en el *kachi* hace que se negree y aunque seque después, queda descolorida (*ch'uqita*) y apenas alcanzará la mitad del precio de la coca verde.

Aunque se logre amontonar y tapar la coca con un nylon hasta que pase la lluvia, este manejo la daña y sale descolorida de todos modos. Otras veces no se llega a tiempo y se arruina completamente.

Algo parecido ocurre cuando, esperando un día de sol, se tiende el *matu* pero el tiempo resulta nublado durante todo el día, y no seca: aunque se la recoja para tenderla de nuevo al día siguiente y ese día

"solee", la coca igualmente resulta negreada. Otras veces, llueve día 7

El secado en red es generalizado en Asunta y será tratado en el acápite 3.1.2.

tras día y el *matu* tiene que *cainar* (quedarse en casa, verbo que normalmente refiere a personas) y aunque al fin se logre secarlo, tiene un mal color y un precio inferior en el mercado. Por tanto, el secado es la etapa del proceso productivo que más riesgos implica, y del cual depende directamente la calidad y el precio del producto final.

Después de la cosecha, se debe *masir* el cocal (desyerbe, del aymara *masiña*, desyerbar con *chonta*; *masiri*, la persona que desyerba). Esto se realiza con la *warmi chonta*. Idealmente, se debe *masir* inmediatamente después de la cosecha, de modo que en un cocal grande se pueda, simultáneamente, cosechar una parte y desyerbar los cortes cosechados en días anteriores. Sólo cuando el cocal se ha hundido en la maleza (por descuido en la cosecha anterior) se desyerba antes de cosechar. De todos modos, la tarea de *masir* debe terminarse antes de que las nuevas hojas empiecen a brotar (*ch'apiña*) porque al pasar por los *wachu* el *masiri* roza las plantas con su cuerpo y esto daña los brotes. Los brotes aparecen primero como pequeñas agujas verdes que luego se abren como hojas delgadas de un verde claro intenso (*q'illurata*); cuando se vuelven más grandes, gruesas y toman un color verde oscuro, entonces ya están maduras, listas para ser

cosechadas otra vez.

La cosecha regular se llama *mita*. La *mita* llega unos tres meses después de la cosecha anterior, sin tratamiento agroquímico. En tiempo de lluvias, el periodo de maduración puede reducirse hasta dos meses y tres semanas, mientras que en la época seca y fría puede alargarse hasta casi cuatro meses. En las *mitas* del periodo de lluvias, la humedad hace que tan pronto las hojas llegan a madurar otras nuevas empiecen a brotar entre ellas, una condición llamada “rebrotada” o *ch’amxatata*; esto hace más laboriosa la cosecha, porque hay que escoger sólo las hojas maduras y dejar las nuevas. En todo caso, hay que cuidar mucho de cosechar sólo las hojas y no arrancar las guías u “ojos” (*nayra*) ubicadas en la raíz de los pedúnculos de las hojas, de donde va a brotar la nueva producción. Lo que nunca hay que hacer es agarrar la rama con la mano cerrada y jalar hacia arriba, cosechando al mismo tiempo todas las hojas y guías; esto se conoce como *sik’irar* y los(as) *sik’uchu* que lo hacen son rechazados por incompetente mano de obra en la cosecha; los *sik’uchu*, además de dañar las plantas, aplastan y arrugan las mismas hojas, que luego secan *mirq’irata* y pierden precio en el mercado.

Si las hojas pasan el punto ideal de maduración (*mut’uki*), la planta empieza a rebrotar, entonces los pedúnculos de las hojas se endurecen y se pegan a las guías (*k’aparata*), causando inevitablemente que muchas de ellas caigan en la cosecha. Si se deja pasar más tiempo, aparecen motas de color café en las hojas (*ch’ixirata*); esto quiere decir que ya están sobremaduras, pero se las cosecha de todas formas sabiendo que tendrán un menor precio en el mercado. Si todavía no se cosecha, las hojas se tornan cafés y “se sacuden” (caen de la planta), que es lo que ocurre naturalmente en el caso de la *wawa coca* aún sin cosechar. En otros casos, por falta de dinero u otros motivos (en su mayoría por falta de mano de obra y a veces por variaciones climáticas; v. *infra*) se cosecha “faltando”, es decir, cuando las hojas están *llullu* (no plenamente maduras); se considera que esto daña las plantas provocando una menor producción en la cosecha siguiente, al igual que cuando se cosecha después de su punto de madurez. Para mantener el cocal con mayor potencial productivo se debe procurar cosecharlo en el momento preciso y desyerbar inmediatamente después. Esta ventana de tiempo resulta crítica para la organización de la fuerza laboral disponible (v. *infra* 2.2).

Desde décadas atrás se practicaba la fumigación de cocales con pesticidas cuando eran infestados por “*ulu*” (la oruga de la mariposa Malumbia, que se alimenta de las hojas) o “*yaja*” (que come las guías).

Estas plagas aparecen principalmente en los meses secos, entre mayo y octubre, y las hay en mayor cantidad en tanto que el cocal se encuentra a una menor altura. Parece que en el pasado la única manera de combatir con el *ulu* era a través de un *ch’amakani*, poderoso espiritista que llamaba a los *ajayus* de los gusanos, los amonestaba y hasta los azotaba para obligarlos a que se vayan. Otros dicen que para eliminar la *yaja*, hay que desyerbar en un día de intenso sol y sacudir enérgicamente las plantas para que los bichos caigan al suelo abrasado y mueran. En años recientes ha aparecido otro gusano al que llaman “el metro-metro”, que es más común en Asunta. También hay un grillo llamado “*chuluku*”

que corta las puntas de los plantines nuevos; para combatirlo se suelen plantar palos largos y delgados en medio de los *wachu*, para que pájaros insectívoros se posen en ellos y den cuenta de los grillos.

Otra plaga son las hormigas corta-hoja o “*chaka*”, de la cual hay varias especies, algunas diurnas y otras nocturnas; para eliminarlas

hay que ubicar su nido o “casa” (*uta*), que puede estar en el mismo cocal u oculto entre los *chumes* cercanos; se le echa agua hirviente o, según una productora de Parruscato, con agua de achuete 8. Pero hoy casi todos los campesinos prefieren utilizar pesticidas como Tamaron, Stermin o Karate, y los aplican utilizando mochilas fumigadoras. Se suele fumigar una sola vez por *mita*, unas dos semanas después de la cosecha, cuando la coca está *ch’apiñando* (brotando). Para la “*chaka*” hay unos productos específicos que se derraman en su camino o en la entrada de su nido. No se debe fumigar cuando las hojas están ya maduras, para no dejar restos químicos en el producto cosechado.

Adicionalmente, a partir de 1990, aproximadamente, se ha ido adop-tando el uso de fertilizantes como Extrafoliar o Bayfolan, muy usados en el cultivo de verduras y que se aplican de la misma manera que los pesticidas, con fumigadoras. Otros productores aplican directamente urea, derramando los gránulos en surcos abiertos en las *umachas*.

También se ha empezado a utilizar riego en algunos cocales, pero a escalas sumamente reducidas e individuales, nunca como sistemas de riego a nivel comunal; son iniciativas particulares asumidas por algunas familias. Igualmente, el avance de la industria en los últimos años ha permitido abaratar los costos de muchos productos de uso agrícola; así, por ejemplo, una familia campesina por sí sola puede invertir su capital para comprar algunos rollos de politubos 9 (cada rollo de 50m cuesta entre 50 y 90Bs) y una asperjadora rotativa. Las distancias tampoco son muy largas, y si un productor no tiene una fuente de agua dentro de su propiedad puede hacer un arreglo privado con alguno de sus vecinos para el uso de fuentes de agua o para obtener derecho de paso para el tendido de tubos. Pero además, en el riego ocasional de cocales no se ocupan grandes volúmenes de agua, por lo que no es necesaria la participación de toda la comunidad en la gestión de estos pequeños sistemas.

8

El achuete (Bixa orellana) es un árbol nativo de la Amazonia cuyas semillas vienen cubiertas de una pasta de color escarlata que se usa en los Andes como colorante de la comida, y en la Amazonia como pintura corporal. En este caso, se deslíe la pasta en agua para usarla como pesticida.

9

Cañerías flexibles de plástico de medio centímetro de diámetro; se usan para el riego o suministro de agua potable para consumo doméstico.

A partir de la primera cosecha, la productividad de la *wawa coca* aumenta en cada *mita*, llegando a un máximo alrededor de los cuatro años. Luego empieza a declinar. Las plantas se vuelven larguiruchas (*qaqa*) con más ramas que follaje y se llenan de líquenes (*kakawara*).

Su producción decae. Este es el momento de realizar el *pillu* o poda.

Se dice que el intervalo tradicional (máximo) para realizar *pillu* es de seis o siete años, pero actualmente parece que un intervalo de cuatro años (a veces cinco) es común. La época para *pillu* se extiende de mayo a octubre, siempre que no esté

lloviendo, pero es más frecuente hacerlo entre junio y agosto, los meses más secos (el mes ideal es julio).

Se cosecha una última vez (en este caso no necesariamente con tanto cuidado) y luego se cortan los tallos de las plantas a una altura de unos tres a cinco centímetros del piso, en ángulo agudo, utilizando la *yawiña o llawiña*, un cuchillo de cocina muy filo10, amarrado en ángulo recto al extremo de un palo para agarrarlo con más facilidad; en algunos casos se usan tijeras de podar.

Luego se realiza un *q'umachado* (limpiado), un desyerbe combinado con limpieza de los líquenes de los tallos, cuidándose de apartar la tierra, piedras y "basuras" (hojas secas, yerbas muertas, etc.) de alrededor de los pequeños tocones; el cocal debe quedar bien limpio como si estuviese barrido con una escoba. Para limpiar las *kakawara* se usa la *sajraña*, una escobilla que se hace de las mismas ramas cortadas de coca (*chamisa)* o un cuchillo hecho de bambú, nunca con metal porque se acabaría matando la planta. Este es un trabajo excepcionalmente delicado que se confía al dueño del cocal. De los tocones empiezan a brotar nuevas ramas, que tardan unos ocho a nueve meses ("tres *mitas*") para alcanzar un tamaño apropiado para cosechar otra vez. La primera cosecha de *pillu* también se llama *jinchucha* y requiere de cuidados parecidos: no sólo hay que escoger las hojas maduras y dejar las inmaduras, hay que tomar en cuenta que las ramas nuevas son delicadas y pueden quebrarse con facilidad si se jala de ellas. Las cosechas posteriores vuelven a la forma regular de la *mita*. Esta coca de sobre- *pillu* suele tener hojas más grandes que la 10

Un comunario de Cuchumpaya se quejaba de que ya no se consigue "toledos", unos cuchillos muy antiguos de un metal excepcionalmente duro. Estas piezas son de uso exclusivo para el corte de *pillu*, no se los puede usar para otro fin.

wawa coca o la coca madura que ya tiene uno o más ciclos de *pillu*, conocida como *mit'ani*. La cosecha de coca sobre- *pillu* puede ser más productiva en términos de la mano de obra, pero su hoja no es muy apreciada en el mercado, por su tamaño y porque brota muy cerca del piso y, por tanto, muchas veces resulta manchada con barro. Además, se dice que, al igual que la *wawa coca* de primera cosecha, no puede ser guardada durante mucho tiempo como las hojas

de coca madura.

Volvamos al proceso posterior a la cosecha. La coca recién secada es extremadamente reseca (*phara*), frágil y arrugada; ocupa un enorme volumen en relación a su peso, y con el tiempo, la humedad atmosférica la suaviza un poco pero sigue siendo frágil. En este estado, puede ser guardada en Yungas durante unas dos semanas sin sufrir cambios apreciables; luego empieza a cambiar de olor (se vuelve más amarga) y puede blanquearse (*paquntaña*) por efecto de los hongos que aparecen en la superficie de las hojas, sobre todo si ha sido expuesta a la luz y a corrientes de aire. Esto afecta su precio, por lo que es preferible venderla dentro de la quincena que sigue a la cosecha, aunque algunos productores deciden guardarla durante más tiempo si el precio les parece muy bajo. Algunos *riskatiri* (rescatadores) llegan a la casa de el o la productor/a y compran la coca seca tal cual.

Para llevarla a vender en cualquier otro sitio, sea la feria del pueblo o el Mercado Legal de la Coca en Villa Fátima (ciudad de La Paz), antes es necesario *mat'achar*, es decir humedecer las hojas para poder comprimirlas en paquetes sin que se quiebren; además, una vez que la coca sale del clima húmedo de los Yungas, se diseca muy rápidamente y se desmenuza. Hay varias maneras de *mat'achar*. Algunas son "sin agua": se tiende la coca en el *kachi* —en la noche — o en el piso de tierra de los bajos —de día o de noche— y se la revuelve de rato en rato, hasta que la humedad atmosférica o del piso la haya humedecido lo suficiente para que las hojas queden suaves y flexibles. Entonces, para que las hojas se enderecen se las "palmea", se las apila apoyadas contra la pared y los productores se sientan sobre ellas para comprimirlas. Así es más fácil acomodar los manojos de coca dentro de los *sakillus* en donde se las embute con pies y manos hasta llenar un bulto de cincuenta libras o *taki*.

Alternativamente, se *mat'acha* "con agua": se rocían las hojas secas con gotas de agua con los dedos de la mano, con una escobilla

de *chala* (hoja seca) de maíz o plátano o soplando desde la boca finas gotas de agua; también se asperja con atomizadores de jardinería. Los dos últimos métodos son utilizados principalmente por *riskatiris*, que suelen vaciar los bultos

de coca que compran para seleccionarla (escogiendo hojas manchadas, cirniéndolas para apartar las hojas más grandes, etc.), y vuelven a *mat'achar* de nuevo para empaquetar las hojas según su calidad y destino de venta. Por este motivo los *riskatiris* prefieren comprar coca sin *mat'achar*, o que ha sido *mat'achada* sin agua.

Si en el *mat'achado* se aplica demasiada agua las hojas se negrean y pierden precio en el mercado. Los trucos que se atribuyen a los *riskatiris* y otros aspectos de la venta de coca serán tratados en los acápites posteriores referidos mercado de la hoja.

Cerramos este acápite con un breve recuento sobre la produc-ción de semillas de coca. A inicios de la temporada de lluvias las plantas de coca florecen con pequeñas flores de un blanco cremoso que dan lugar a semillas (en realidad bayas) verdes, que maduran con un color rojo intenso. La producción de semilla varía de un año a otro, por razones no muy claras. En general, no se desea una producción abundante de semilla, porque esto reduce la producción de hoja en la misma *mita*.

Plantas de coca de toda edad producen semilla, pero se dice que la semilla de *wawa coca* no sirve, porque da lugar a plantas que viven poco tiempo y, sobre todo, se llena de *taja* (una enfermedad que causa la producción de múltiples ramas minúsculas y sin hojas).

La semilla ideal es la de la coca *mit'ani* (con uno o más *pillus*). Se la recoge después de la cosecha y se la guarda sobre el piso de tierra de los bajos de la vivienda por unas dos semanas hasta que "se pudre"

(se llene de hongos). Algunos prefieren remojarla en agua hasta que se vuelva blanquecina, "como mote de trigo". Mientras tanto, se prepara el almácigo (*llaxi*); se cava un espacio de tierra de poca profundidad (unos 20cm como máximo) y se lo remueve (*sip'iña*) para formar camellones elevados de un metro o metro y medio de ancho y seis a ocho metros de largo11. La semilla preparada se echa en estos camellones y se cubre con paja o helecho *chusi* para protegerla del sol.

11

Una alternativa, sólo registrada en Arapata, es construir *wachus* iguales a los del cocal pero con una distancia de alrededor de un metro entre ellos, y colocar la

semilla en esta especie de *umacha* gigante, sobre la cual luego se construye el techo.

En el lapso de 15 días brotan las pequeñas plantas, y entonces, sobre el almácigo se levanta un techo *(talta*) con un armazón de palos que se cubre con *chusi* (es lo ideal, en lugares de altura) o con hojas de plátano (en lugares bajos, pero no resulta tan bueno porque pronto se secan y se encogen) para dar sombra. En el lapso de unos tres meses, si se ha puesto el almácigo a inicios de la temporada de lluvias, los plantines pueden estar listos para transplantarse. Estos plantines se denominan *planta hilo* y son pequeños y delgados; se dice que no se secan (sobreviven mejor al transplante), aunque es más fá-

cil que el barro las tape y se pudran si no se logra *p'itarar* a tiempo.

Plantas de la campaña anterior, "planta qulu" de ocho meses de edad para arriba, son más grandes y gruesas, y no se tapan con facilidad, pero se dice que tienden a secarse en mayor número.

Hay un mercado para la compra-venta de plantines y la medi-

da de venta es la *cabeza*, que consiste en un amarro de cierto diámetro que siempre contiene mucho menos plantas *qulu* que de *hilo*; por tanto, una *cabeza* de *qulu* cubrirá un número menor de *wachu*. En todo caso, los productores prefieren cubrir sus necesidades con plantas de sus propios almácigos, por temor a que, entre otras cosas, las plantas adquiridas en el mercado sean de semilla de *wawa coca*, pero esto no impide un mercado activo en plantas de coca durante la época de plantación y, últimamente, un mercado de la misma semilla de coca.

1.2.

Técnicas de cultivo en la zona de colonización (Alto Asunta).

Descripción cualitativa

En La Asunta, buena parte del terreno se mantiene todavía como monte alto o virgen; entonces, la primera etapa en el proceso de cultivo consiste en limpiar

ese monte. El trabajo se inicia en el mes de mayo, cuando las lluvias han terminado. Primero hay que *llamear*, cortar con machete toda la maleza y arbustos bajos existentes entre los árboles, para facilitar el proceso del chaqueo. En el pasado, el chaqueo —tumbado de árboles— se realizaba manualmente con hacha, y muchos siguen haciéndolo así, pero cada vez es más frecuente el uso de motosierras. En todo caso, es un trabajo pesado realizado sólo por varones adultos. Pocos campesinos poseen una motosierra propia, pero los que sí la tienen suelen alquilar su herramienta y su fuerza de trabajo para realizar esta tarea. El jornal por un día de

motosierrista era de 120Bs en 2002-3; la persona que contrata el servicio también paga el combustible. Con una motosierra se puede chaquear en un día una extensión que requeriría entre siete y 10 jornadas de chaqueo con hacha. El chaqueo es más fácil en terrenos pendientes, donde un hábil chaqueador no requiere tumbar todos los árboles; sólo tala o "cata" los troncos de los árboles menores hasta una cuarta parte, o la mitad, luego ubica los árboles más grandes y los corta de tal manera que al caer se lleven consigo a los árboles menores que se han dejado a medio cortar. En terrenos más planos no se puede hacer rodar los troncos al caer y es necesario tumbarlos uno a uno, aunque en Alto Asunta no existen terrenos planos, todos tienen cierta pendiente.

Para realizar el quemado del chaco se espera entre dos y tres meses, y generalmente se lo hace en agosto. Algunos dicen que es preferible esperar hasta tres meses para que el chaco esté bien seco, para no pasar mucho trabajo en el *chalqueo* (v. *infra*). Otros opinan que en este estado el fuego quema toda la fertilidad de la capa superior de la tierra (el humus). Esto no es un problema si se van a sembrar cultivos de cítricos o café, porque estas plantas echan raíces profundas que alcanzan las capas no afectadas, pero la coca tiene raíces más cortas y, por tanto, es mejor esperar sólo dos meses. En todo caso, la quema se hace en un día de sol, y de esto se ocupa, en la mayoría de los casos, el padre de familia, porque hay que tener mucho cuidado en mantener el fuego bajo control.

Unos días después del chaqueo se puede *chalquear* cuando no quema bien, una tarea que consiste en trozar, amontonar y volver a quemar todas las ramas de los árboles grandes y otras "basuras" que no hayan sido totalmente consumidas por

el fuego. El hombre troza los leños más gruesos con hacha, la mujer y los hijos mayores trozan las ramas más delgadas con machetes, mientras los hijos pequeños ayudan a amontonar lo cortado para la requema. En el sector “de adentro” (el interior más alejado de la sección de provincia, lugares como San José o Cotapata), muchos productores mantienen la práctica de sembrar primero arroz o maíz en el chaco recién abierto a fin de aprovechar de la fertilidad del suelo, y de paso permitir que las gruesas raíces y tocones que han quedado en su lugar se pudran, fa-cilitando así la posterior plantación de coca.

En las comunidades más establecidas como Alto Asunta son

pocos los productores que siembran primero arroz o maíz, la mayoría procede directamente a cultivar coca. En este sector se hacen cocales exclusivamente de *zanjeo*, es decir, *zanjeo* “crudo”; no se acostumbra a hacer *zanjeo* en un terreno previamente *sip’iado* y mucho menos cocales de *plantada*. Hay varios motivos para esto, además del costo mucho menor (v. *infra* 3.3). Por un lado, y dado que se trata de terrenos recién abiertos en el monte, hay una gran cantidad de tocones con raíces extendidas dentro de la tierra cuya extracción al cavar se-ría extremadamente costosa. Por otro lado, en “afuera” (así se refieren los asunteños a lo que aquí llamamos zona tradicional) la tierra tiende a ser arcillosa y bastante pedregosa, lo que permite mantener firmes los *wachus* de *plantada*, mientras que en Asunta la tierra es más suelta y arenosa. Se cuenta que un productor de Coripata se tomó el duro trabajo de hacer un cocal de *plantada* en Asunta, pero fue en vano, porque al poco tiempo los *wachus* se derrumbaron debido a la diferente calidad del suelo. Por tanto, todos hacen *zanjeo*.

La época de plantación suele ser en plena temporada de lluvia, entre diciembre y febrero, pero puede adelantarse o atrasarse dependiendo de las lluvias tempraneras o tardías. Antes de iniciar el *zanjeo*, se realiza la limpieza del terreno quitando la maleza que se haya le-vantado y se empujan o arrastran fuera del área los troncos que el fuego no ha consumido. Luego se hace el “*rayado*”, se plantan palos cada 10 ó 15 metros para señalar las líneas divisorias entre los cortes.

Un corte suele tener cinco metros de ancho; de esta manera, en un *cato* de 50m

por 50m hay unos 10 cortes. El *zanjeo* se empieza desde el borde superior del espacio. Primero, se hacen unas tres zanjas entre cinco y 10 metros más abajo, cuya función es retener las piedras que irán rodando durante el trabajo para que no se acumulen en gran cantidad en el fondo del terreno, lo que impediría trabajar allí; estas zanjas serán convertidas en *wachus* cuando se llegue a ellas.

Para hacer un *wachu*, se cava con picota una zanja horizontal que se asemeje a la forma de una cuneta; la plataforma horizontal que se forma es más honda en la base de la pared o talud y gradual-mente se eleva hacia el borde exterior donde el plano se rompe pendiente abajo, de tal manera que el borde de este piso esté a unos 15cm más arriba del rincón de donde nace. Este piso o plataforma

tiene unos 60cm de ancho. Luego se procede a golpear el borde exterior de la plataforma (hacia abajo) con la paleta para afirmarlo. Usando una *chonta* de boca (*laka chunta)* o una picota, se remueve la tierra en el rincón y se corta con machete y hacha las raíces que sobresalen del talud y la franja del piso junto a su base, a la vez que se alzan todas las piedras que aparecen y se las tira hacia abajo, hasta conformar una franja de tierra suelta conocida como *wawa laq'a*. Es aquí donde se colocan los plantines de coca. Luego se cava el siguiente *wachu* en un plano paralelo inferior; el talud de la nueva zanja tiene una profundidad promedio de medio metro (hasta un metro si el terreno es muy pendiente) entre el borde superior y su base. Si existen tocones de árboles enraizados, se los deja arraigados tal como están, en medio de los *wachus*. Se considera que un hombre puede hacer 10 a 12

wachus de este tipo en un día. Si se trata de un terreno en barbecho (que ha sido cultivado en el pasado y luego dejado a la maleza) se puede hacer hasta 20 *wachus*, porque en tales terrenos la mayor parte de los tocones y raíces ya se han podrido y no obstaculizan el trabajo.

Se estima que un *cato* puede llegar a tener hasta 500 *wachus*, o sea, 50

por corte, aunque en la práctica estas cifras varían según el terreno.

Cuando los *wachus* ya están construidos , se transplantan los plantines ("*tilar*"). El almacigado es igual que en la zona tradicional, con la única diferencia de que

el techo se hace de hojas de plátano o de motacú en vez de *chusi*. Si se prepara el almácigo entre octubre y noviembre, las plantas estarán listas para transplantarse (a partir de los dos a tres meses de edad) entre diciembre y enero. Un hombre o una mujer puede *tilar* las plantas, siempre en un día de lluvia para que no se sequen y mueran. En un día se puede *tilar* entre 15 a 20

wachus. Después es necesario cuidar las plantas *p'itarando* y luego *masiendo* (desyerbando con *chonta*) de la misma manera que en la zona tradicional. Se considera que hasta la primera cosecha, nominalmente después de un año, hay que desyerbar tres veces si se trata de *puruma* (tierra virgen o monte alto) y cinco veces si es barbecho o *qallpa* (tierra "cansada"). Debido a que hay más plagas en esta zona caliente, es común la fumigación incluso de la *wawa coca* (coca nueva sin cosechar) con plaguicidas como Tamaron.

Las técnicas de cosecha en la zona de colonización son las mismas que en la zona tradicional, aunque la manera de contratar o

remunerar la mano de obra puede variar (v. *infra*). El clima cálido provoca el riesgo de que el *matu* acumulado empiece a fermentarse, genere calor y se negree. Para evitar esto se han desarrollado varios manejos.

Algunas personas dicen que hay que mojar el saquillo de tocuyo con agua fría antes de recibir los *mit'is*; otras reciben el *matu* en una bolsa grande de nylon rojo, a veces dentro del saquillo de tocuyo, un manejo que en los últimos años ha sido adoptado por varias personas en la zona tradicional. En todo caso, la bolsa de *matu* es guardada inmediatamente en la sombra, y se empujan las hojas hacia los bordes de la bolsa que los contiene, dejando un hoyo en el centro, para impedir que se caliente. En la zona tradicional también se procede de esta manera, pero sólo en los meses más calurosos. Después de la cosecha, como en la zona tradicional, se desyerba el cocal con *chonta*.

A diferencia de la zona tradicional, en la de colonización el secado de la coca se realiza exclusivamente en redes, no existen *kachis*; en el mismo pueblo de Asunta, todos los días se observan redes con *matu* tendidas en las calles y hasta en la avenida principal. En un día de sol fuerte, el *matu* seca entre las 07:00 y las 11:30, sin necesidad de ser removido (*t'ijrado*); en días nublados, puede tardar

hasta las 15:00, y se lo remueve con una escoba de hojas de motacú. Siempre hay mucha preocupación para lograr un buen secado, y si hay amenaza de lluvia, algunas personas se ponen a quemar nidos de las termitas llamadas *kurumi* (se cree que su humo aleja la lluvia). A veces, el sol es muy fuerte y puede "quemar" (negrear, *nakharar*)[12] la coca; se considera que al colocar hojas de plátano en los bordes de la red y bañadores de agua en las esquinas, éstos atraen o reflejan los rayos del sol y protegen la coca. Se considera que de un cesto (30 libras) de *matu* secarán 12 libras de coca seca, o sea que hay una rebaja del 60%

versus el 50% que se da en la zona tradicional, sugiriendo que la hoja de la zona tropical tiene un mayor contenido de agua versus sus componentes sólidos.

El *mat'achado* suele realizarse al aire libre y en la misma red de secar. Caída la noche, se extiende la coca *chhuxru* (seca) en toda la 12

Del aymara *ñakhaña*, quemar. Al parecer, en el dialecto local asunteño se pronuncia con *n* inicial y no *ñ* como en Chulumani.

red, usando un palo para extenderla sin romper las hojas. Después de unos 30 minutos, la humedad ambiental empieza a suavizar las hojas y se las *t'ijra* con las manos a intervalos, hasta que queden *mat'a*.

Hay que juzgar este punto con precisión y proceder inmediatamente a "palmear" o aplanar puñados de hoja, sentándose encima o aplastándolas con la rodilla, para luego "taquiar" (pisar con los pies) en una bolsa de nylon forrada con otra de yute por afuera. Si se espera demasiado, la elevada humedad causa que las hojas adquieran un color café (*ch'umpirata*) y pierdan valor en el mercado.

El ciclo de *pillu* en La Asunta se realiza cuando decae la producción de las plantas, generalmente cada cuatro años. Después de una última cosecha, primero se desyerba el cocal, se apartan luego todas las piedras y otros escombros que hay alrededor de los pies de los arbustos y se las llevan a los bordes del cocal; esta es una labor conocida como "*allirar*" que puede ser realizada tanto por hombres como por mujeres. Después, empezando por la parte de abajo, se van cortando los tallos de los arbustos a una altura de cinco a siete centí-

metros con un cuchillo muy afilado amarrado a un palo en forma de

“T”. El primer *pillu* es más difícil porque los tallos son gruesos.

En los ciclos siguientes se avanza más rápido porque se cortan los tallos delgados que han brotado del tocón original. Una vez que se han cortado todas las plantas, se quitan los líquenes *kakawara* que crecen en la corteza del tocón, preferiblemente después de un día de lluvia cuando están húmedos y es fácil desprenderlos con la mano.

Un varón adulto realiza los cortes, mientras las mujeres y las *wawas* recogen la *chamisa* (ramas cortadas) que es un excelente combustible; en este momento también se puede realizar la limpieza de los tocones. Idealmente, se trata de hacer el *pillu* de tal manera que la siguiente cosecha, unos seis meses más tarde, vaya a ocurrir en la época seca, cuando el precio de la coca es más alto; por tanto, puede realizarse en noviembre o diciembre, para tener la siguiente cosecha en junio o julio. En total, un cocal puede pasar por unos cinco ciclos de *pillu*, teniendo una vida útil de hasta 25 años. Los cocales en Alto Asunta, a diferencia de los de altura, no viven más allá de esta edad, aunque se desconoce las razones por las cuales se “secan” (mueren) antes que los de la zona tradicional.

2.

La mano de obra

De las descripciones anteriores se desprende que el cultivo de coca se mantiene como una tarea enteramente manual. Las pocas in-novaciones, principalmente el uso de agroquímicos, pueden afectar la productividad pero no han cambiado las técnicas. La mayoría de las herramientas son simples y de poco costo (v. *infra*, análisis de costos y beneficios). El factor crítico en la producción, que representa la mayor parte de los costos de producción y cuya disponibilidad es central en las decisiones productivas, es la mano de obra. Con referencia a ésta, trataremos la zona tradicional y la zona de colonización como un todo; la división de trabajo por género y edad es la misma en toda la región, y aunque hay algunas diferencias en los modos de remuneración, la región forma un solo mercado de trabajo, con bastante migración temporal tanto dentro de cada zona (entre

comunidad y comunidad), entre la zona tradicional y la de colonización, y también respecto de la migración estacional del Altiplano y las cabeceras del valle, que llega igualmente a ambas zonas.

2.1.

Mano de obra: división del trabajo por género y por edad Ella va cocinar y cosechar, y él va a *masir* el cocal (Máximo Justo Flores, Takipata, 1988).

Si esta cita continuaría con "y además él va plantar cocales", se tendría un "resumen ejecutivo" de la división del trabajo por género en la producción de coca. Pero la realidad, como siempre, es algo más compleja. Empezamos con la cosecha, que es la etapa productiva que más mano de obra exige, no sólo por su propia naturaleza intensiva, sino porque, a diferencia de la plantación que es estacional, la cosecha de coca se realiza el año redondo. Hay una reducción en las cantidades cosechadas, y mayor tiempo entre *mitas*, en los meses secos de mayo a septiembre, y un máximo de rendimiento entre febrero y abril, pero no hay mes alguno en el que no exista *mita* en alguna parte. La cosecha es la ocupación emblemática de la mujer de los Yungas cocaleros, y es cierto que las mujeres se ocupan de la cosecha durante toda su vida. A la vez, es la ocupación de todas las *wawas* y jóvenes, sin diferencia de género. Sólo cuando se trata de una cosecha que requiere cuidado especial, como la *jinchucha* de *wawa coca*, se

exige la presencia sólo de personas mayores. Las *wawas* yungueñas acompañan a sus madres en la cosecha; desde los dos o tres años de edad se les da una *mit'iña* en miniatura y cosechan unas hojas con el mismo sentido de un juego. Poco a poco, las *wawas* son incorporadas de manera más formal; entre los ocho y los 10 años ya "van *wachu*", es decir, cosechan al igual que una persona adulta. Hay madres que

"ponen *wachu*" a sus hijos a partir de los seis años y les regañan para que alcancen la productividad adulta lo más pronto posible, aunque esto es criticado. Las *k'ichiris* más hábiles suelen ser las mujeres de 18

ó 20 años, y pueden ir por "doble wachu", es decir, cosechar dos *wachus* por cada uno que hacen las demás. Los varones jóvenes cosechan junto con sus

hermanas, aunque no suelen llegar a dos *wachus*, pero cuando un hombre se casa, poco a poco deja la cosecha en manos de su esposa e hijos, aunque la viudez o la partida de sus hijos cuando se casan pueden obligarle a volver al *k'ichi*. Los solterones y los padres de familia de unidades domésticas pobres cosechan hasta la vejez, al igual que las mujeres.

La complementariedad de género se expresa en que la mujer

cosecha mientras el marido desyerba, y suele ser así, pero no es raro que la mujer y los hijos varones y mujeres realicen el desyerbe en sus propios cocales, o en sus huertas y chacras. La destreza, y no la fuerza muscular, incide en la capacidad de cosechar, mientras la fuerza sí hace más rápido y eficiente el desyerbe. Por este motivo, cuando se contrata mano de obra extra doméstica para desyerbar, siempre es masculina, y los hombres suelen realizar los desyerbes más pesados, como huertas llenas de maleza, o el *chhallir* (desbrozar terrenos en descanso), sobre todo cuando el *chume* es alto, aunque mujeres y ni-

ños/as pueden hacer esto si se trata de pajonales o *chume* bajo. Las mujeres también trozan palos para leña con machete, aunque el uso del hacha, para troncos gruesos, suele ser masculino. Cavar terrenos para cocales, por el esfuerzo que demanda, es una labor exclusiva de hombres adultos. Plantar coca, o hacer el *zanjeo*, es la tarea emblemática del hombre yungueño, y sobre todo del hombre maduro, casado, que tiene el deber de plantar cocales para mantener a su familia. Los adolescentes aprenden a plantar ayudando a sus padres, tíos o conocidos, trabajando entre dos en un *wachu*. De recién casados, ya pueden hacer *zanjeo* por sí solos, pero es raro ver hombres menores de 25 años plantando coca solos.

Se necesita mucha experiencia para hacer *wachus* bien conformados, que sigan las curvas de nivel del terreno, que sean rectos e incluso intercalados de un corte a otro para impedir el flujo de agua que erosione la tierra y pueda tapar las plantas tiernas. Es corriente escuchar abiertamente las burlas que padecen los hombres cuyos *wachus* salen desiguales (*liwi liwi*) o se desmoronen pronto porque no fueron golpeados con fuerza; sucede lo mismo con aquellos productores que han requerido ayuda técnica adicional, como un cordel tendido

para asegurar una línea recta. De la misma manera, son alabados los hombres cuyos *wachus* alcanzan la mayor perfección geométrica y técnica, y los que pueden hacer más *wachus* en un día, siempre que estén bien hechos. La faena de plantar coca (v. *infra* 2.2) es un ambiente de abierta competencia masculina donde se hace gala de estas habilidades. Raras son las mujeres que intentan plantar, aunque son admiradas si llegan a hacerlo; en todo caso, las mujeres que lo hacen son viudas o separadas que no tienen un hombre en casa y que se ven impulsadas a semejante hazaña. Estas "mujeres solas", al igual que aquellas cuyos maridos es-tán enfermos u ocupados fuera de la agricultura (por ejemplo, un dedicado dirigente campesino), suelen asumir varias tareas consideradas "de hombre", como trepar a los árboles con o sin escalera, para recoger fruta. En la cultura andina, la división del trabajo por género no es estricta, una persona puede dedicarse a tareas del otro género "si quiere", o si las circunstancias la obligan; esas personas son vistas como esforzadas o emprendedoras, no como transgresoras. En cambio, un hombre es blanco de críticas si, por ejemplo, "se hace el enfermo" y empuja a su mujer a reemplazarlo en las tareas agrícolas que le corresponden; una mujer será considerada "floja" o "refinada" si está dispuesta a cosechar la coca pero se niega a desyerbar.

El *p'itarar wawa coca* es otra tarea donde se requiere destreza y no fuerza, y es más probable que sea la mujer quien la realice, quizás ayudada por los hijos bajo su estricta dirección, pero es una tarea que también puede ser hecha por el hombre. El secado de la coca es una tarea que no tiene asignación de género, pero sí de edad. De hecho, es muy conveniente tener una abuela o un abuelo a mano para esto; su avanzada edad ya no les permite hacer mucho en la cosecha o en el desyerbe, pero sus décadas de experiencia en observar los vaivenes del clima local les permite predecir con mayor acierto si se debe o no tender el *matu* ese día; saben en qué momento preciso *t'ijrarlo* y recogerlo.



es de coca) en Chulumani

(cosechador

K'ichiris

A veces, en un día de buen sol, se puede encargar el secado a una hija o hijo adolescente, pero generalmente es la madre o el padre de familia quien se ocupa de esta riesgosa tarea. Aún así, *ch'uquintar* la coca es un motivo frecuente de desavenencias conyugales: —"¿Por qué no lo has recogido a tiempo?"; —"Pero vos me has dicho que lo tienda, yo estaba dudando siempre".

El trabajo en la cocina merece un comentario particular. Dentro de la concepción

campesina, no se ve el hecho de cocinar como un “trabajo doméstico” alejado de la producción, sino como parte del proceso productivo, ya que todo/a trabajador/a necesita comer en el curso del día, y no hay pensiones o comideras en las comunidades.

En unidades jóvenes o establecidas, la madre suele ser la cocinera, pero en tanto que sus hijas crecen, ellas la reemplazan en esta tarea, al menos en el aspecto más molestoso y a la vez esencial que es levantarse antes del amanecer y ponerse a cocinar, para preparar el desayuno (*junt'uma*) de café y pan, el almuerzo de sopa, y el fiambre (*mirinta*) de *phuti* 13 y pescado, charque o tortilla, hasta las 08:00 a más tardar. Si no hay hijas, un hijo adolescente puede hacer de cocinero.

En la zona tradicional no se acostumbra dar comida a los *aynis* y *mingas* (jornaleros) que se emplea, (excepto en la modalidad de contrato “con mesa”, v. 2.2) y tampoco se lleva el “almuerzo” o merienda al lugar de trabajo al mediodía, ni siquiera para los familiares. Si es que se da “mesa” al trabajador, éste come el almuerzo en la casa en la mañana y recibe su fiambre amarrado en una tela (*mirint chinu*) para llevarlo consigo, como todos. Por un lado, esto libera a las mujeres para que puedan ocupar todo su día en el trabajo agrícola, en vez de quedarse en casa cocinando durante la mañana, pero por el otro, significa que es necesario cocinar muy temprano para preparar toda la comida del día. La mujer floja es la que tarda en cocinar y tiene el fiambre listo recién a las 09:00, provocando que su marido llegue tarde al trabajo, mientras que la mujer trabajadora tiene todo preparado 13

Carbohidrato vegetal pelado y cocido entero; en los Yungas generalmente es el plátano enano (guineo) o el plátano de freír (aunque no acostumbran freírlo). El *phuti* suele sustituirse, a veces, por yuca dulce o *walusa,* o chuño, si lo han traído del Altiplano o La Paz.; otra alternativa son las habas secas tostadas y hervidas (*hawas mut'i*), bastante populares en Asunta.

antes de las 07:00, obligando al marido a salir a trabajar a primera hora.

Supuestamente, dado que el hombre no tiene que preparar el café de la tarde y la cena (otra sopa al igual que en la mañana), puede seguir trabajando hasta el atardecer, mientras las mujeres “descansan” reli-giosamente a las 17:00 para ir a

cocinar; esta es una de las justificaciones para pagar un jornal más elevado por los trabajos “de hombre” que por los “de mujer” (que en realidad, quiere decir jornal de *k’ichi*). De todos modos, se observa un contraste con el Chapare, donde se suele proporcionar comida al mediodía a los jornaleros, por eso las mujeres se quedan en casa para prepararlo. En el capítulo de Conclusiones intentaremos analizar las razones que provocan esta diferencia.

2.2.

Mano de obra: formas de contratación y remuneración

Como en toda economía campesina, la mano de obra domésti-

ca e impaga es la base y el primer recurso de todas las unidades productoras de coca en los Yungas. El potencial de este recurso es evidentemente condicionado y limitado por el número de miembros de la unidad doméstica (UD) y por su composición particular en términos de género y edad, además de otras actividades que compiten por el tiempo de sus miembros (la principal es la asistencia de los hijos a la escuela y, en menor grado, la participación en actividades del sindicalismo campesino, como reuniones y trabajos comunales, en las que participan mayoritariamente los hombres jefes de familia). Algunas UD

tienen recursos laborales por encima de la demanda de sus propios trabajos agrícolas (excedente de mano de obra [MdeO]), mientras que otras tienen una demanda agrícola por encima de sus propios recursos laborales (déficit de MdeO). A la vez, este excedente o déficit puede ser absoluto o relativo. El déficit es absoluto cuando el total de jornadas requeridas para trabajar adecuadamente los cultivos de esa UD es mayor respecto del total de jornadas potencialmente disponibles por parte de sus miembros. El déficit es relativo cuando el total requerido no sobrepasa el total disponible, pero se concentra en el tiempo de manera que la UD misma no lo puede cubrir en ese momento. Este déficit relativo, de hecho, se complementa con un excedente relativo en otros momentos del ciclo productivo, y como veremos, el *ayni* es la modalidad laboral aplicada para solucionar esta situación, que parece ser la de la mayoría de las UD cocaleras (el *ayni* sólo soluciona problemas de la distribución del trabajo en el tiempo, no incrementa

la cantidad total de trabajo disponible de la UD). Finalmente, habrá un excedente absoluto cuando el total de jornadas disponibles está por encima del total requerido por los cultivos poseídos por la UD en cuestión. Estas son las UD cuyos miembros se ofrecen habitualmente como jornaleros o que buscan maneras de ampliar los cultivos bajo su control, por ejemplo alquilando cocales o huertas de otras personas. Sus miembros son empleados habitualmente por las UD con déficit absoluto de MdeO, y intermitentemente por las que tienen un ciclo de déficit/excedente relativo.

A la vez, debido a la división del trabajo por género y por edad, una UD dada puede tener (por ejemplo) un excedente absoluto en MdeO una categoría —digamos, para la cosecha— y un déficit absoluto en la de otra —digamos, para cavar y plantar—. Hay razones para pensar que la zona cocalera, como un todo, tiene un déficit absoluto en mano de obra, y sobre todo un déficit en la época de plantación de coca, señalado por la presencia de migrantes estacionales y temporales en la región. Pocas son las UD que no pasan por una situación de déficit relativo en algunos momentos de sus ciclos productivos (la situación de excedente relativo no es tan crítica, siempre que se disponga del mínimo de recursos para cubrir la comida del día, ya que puede ser aprovechado como un simple descanso). Es decir, es efectivamente imposible individualizar el proceso productivo en el nivel de la unidad productora. Todo esto da lugar a un tejido muy complejo de intercambios y transferencias de MdeO, mediado no sólo por las exigencias técnicas sino por las relaciones sociales —en primer lugar el parentesco consanguíneo y afín, también el ritual, luego las relaciones de vecindad y cercanía geográfica— y también por los precios de mercado de los productos que se venden y de los bienes de consumo y productivos que se compran. Las relaciones políticas expresadas en los sindicatos de base y en los niveles supracomunales de las federaciones campesinas son más una consecuencia o expresión que un factor que influye directamente en este tejido, dado que en los Yungas no intervienen directamente en la producción, pero asumen un rol mediador debido al peculiar estatus político de la hoja de coca y de las intervenciones estatales que resultan de ello. El tema de las organizaciones campesinas y la política de la coca serán abordados en el capítulo quinto.

En este momento, nos limitaremos a explicar las modalidades de intercambio de MdeO vigentes en los Yungas.

El jornal o *minga* (*mink'a*) Es un pago en dinero a cambio de una jornada de trabajo. No incluye comida excepto en Asunta, pero los trabajadores pueden pedir cigarros y una ración de coca para mascar (*hallpaya*) sin reducción del pago monetario14. El trabajo por jornal es generalizado en la cosecha de coca y café, también en el desyerbe (sobre todo de cocales) y con menor frecuencia en la plantación de coca y en algunos trabajos eventuales como el de albañil. También se puede "mingar" a un jornalero como sustituto en un trabajo comunal e incluso para cumplir el turno de uno en un bloqueo de caminos. Se espera que una jornada "de hombre" sea desde las 08:00 hasta 18:00, y una "de mujer" (en la cosecha) desde las 09:00 hasta las 17:00, pero esto no siempre se cumple, se empieza más tarde y se descansa (se va a la casa) más temprano. En todo caso, hay derecho a una hora de descanso a mediodía para comer el fiambre y mascar coca; también se suele tomar un descanso de unos 20 minutos para mascar coca a media tarde (*jayp'u akhulli*); sólo cuando el trabajo se ha iniciado muy temprano se hace un descanso similar (*alwa akhulli*) a media mañana. Estos descansos pueden alargarse, sobre todo cuando el dueño no está presente y el jornalero no es muy concienzudo (en caso del desyerbe, especialmente). En la cosecha, la dueña o su representante siempre está presente y controla el ritmo de trabajo. La práctica de avanzar todos juntos en *wachus* aledaños, y cosechar el mismo número de *wachus* cada uno, consigue que la productividad de cada *k'ichiri* sea más o menos igual en el curso de ese día, pero la productividad absoluta (la cantidad cosechada) varía según la condición del cocal. No obstante, se paga el mismo jornal. Durante 2002 y 2003, el jornal de cosecha en la zona tradicional era de 20Bs en todas partes, excepto en el caso de algunos grandes productores que a veces pagaban 22Bs y hasta 25Bs.

Estos productores suelen tener vehículos en los que recogen a las *k'ichiris* para llevarlas al trabajo, permitiendo imponer una jornada 14

En las zonas productoras, las personas que mascan coca generalmente consumen su propia producción y no necesitan pedir un suministro a otras, que es algo vergonzoso para un productor. En la cosecha, si una cosechadora pide *hallpaya* se suele entregar unos puñados de *matu* para que la solicitante se ocupe de secarlo para su consumo. En todo caso, sólo los *utawawa* (v. *infra*), migrantes estacionales o yungueños muy pobres suelen hacer este pedido.

más larga (el pasaje y a veces algún “regalo” como un refresco son cubiertos por el dueño).

En Asunta el jornal era de 15Bs en las mismas fechas. Cualquier persona que “va *wachu*”, es decir, que sea capaz de cumplir con el rendimiento considerado aceptable en la cosecha, recibe el mismo jornal, sea hombre, mujer o menor de edad. En los años mencionados, el jornal “de hombre” (desyerbe, etc.) en la zona tradicional era de 30Bs y 20Bs, además de la comida, en Asunta. Tradicionalmente, se dice que el jornal de hombre es siempre el doble de el de mujer, y efectivamente hay épocas en que éste es el caso, pero actualmente los jornaleros varones no han podido imponer un pago de 40Bs para ellos, y las *k'ichiris* resistieron exitosamente los intentos de algunos productores de rebajar el jornal a 18Bs o menos (en la zona tradicional) a fines de 2002. Después se intentará explicar los factores que intervienen en mantener un nivel fijo de jornal, a pesar de la ausencia de cualquier tipo de organización obrera o regulación externa (legal, estatal), y la relación que existe entre el nivel del jornal y el precio de la coca que se paga al productor.

La *libriada*

Es un pago a destajo que sólo se da en Asunta. Se paga un

boliviano por libra de *matu* cosechado, independientemente del precio de la coca. La persona puede cosechar el número de libras que quiera y luego irse, no está obligada a cumplir un horario estricto.

Por este motivo la *libriada* es popular entre las y los colegiales de La Asunta, que pueden ganar unos pesos cosechando antes o después de clases. También existen los “contratos” de *libriada* (así llamados, aunque en realidad no es un contrato con pago fijo, sino un pago a destajo), donde una o más personas se comprometen a cosechar un cocal dado; al final de cada día entregan el *matu* que han recogido al dueño anotando su peso, para eventualmente al final de la *mita*, recibir el pago por el total cosechado. Para un *minga* que trabaja jornadas completas, la *libriada* es ventajosa si ofrece un pago mí-

nimamente superior al jornal ordinario; esto sólo es posible cuando el cocal está

bien cargado. Un cocal con plantas pequeñas, hojas menudas y/o ralas, demora mucho en cosecharse y el *matu* recogido no tiene mucho peso; en estos casos la *libriada* no ofrece ventajas

y es preferible trabajar por el jornal ordinario. Por eso los contratistas se aseguran de aceptar sólo cocales en condiciones de dar ganancias mayores al jornal. Hubo algún intento de pagar por *libriada* en el sector Chulumani, pero fracasó, porque casi todos los cocales de esta zona son "ralos" y de hoja menuda en comparación con los de Asunta, y ni la *k'ichiri* más hábil podría reunir 20 libras o más de *matu* en un día, que daría un pago equivalente al jornal actual.

El contrato

Es un pago determinado por un trabajo determinado, sin tomar en cuenta el tiempo ocupado. El contrato más frecuente es el que se realiza para cavar una extensión determinada de terreno, previamente *chhallido*. También se da en contrato el *chhallido* mismo y la tarea de *sip'iar* un terreno. Existe el contrato para plantar una extensión dada de *cavada*, pero es poco frecuente; para esto se prefiere la faena (v. *infra*) o el jornal. También se entrega en contrato el desyerbe, principalmente de huertas. Muchas huertas son desyerbadas apenas una o dos veces al año y exige mucho trabajo limpiar el *chume* crecido; se supone que un contratista que recibe un monto fijo por todo el trabajo, trabajará de sol a sol para invertir menos jornadas y así tener más tiempo para otros contratos, mientras que un jornalero va a trabajar menos horas al día para que el trabajo se extienda por más jornadas que le serán canceladas por el dueño. Pero dado que el cocal se desyerba cada tres meses, tiene menos malas yerbas y se puede calcular con exactitud el número de jornales necesarios, así que el jornalero no puede "estafar" al dueño con descansos prolongados y horarios cortos. También hay contratos para trabajos no agrícolas, como hacer adobes o construir una casa.

El contrato puede ser "sin mesa" o "con mesa"; si es "con mesa" se proporcionan todas las comidas del día (no sólo el fiambre) al trabajador, pero

se le paga menos dinero. Los que aceptan contratos con mesa suelen ser migrantes estacionales que se alojan en casa del due-

ño, o solterones de la misma comunidad que de buena gana aceptan librarse de la tarea de tener que cocinar para ellos mismos todos los días; en todo caso, el dueño tiene el deber de proporcionar coca, cigarros y alcohol (o refresco) al trabajador. En el pasado (hasta principios

de los años 80), el precio del contrato para una *tarea* 15 de *cavada* era equivalente al precio de dos cestos (30lb cada una) de coca seca, pero esta equivalencia ha caído en desuso. A de 2001, el precio máximo de un contrato de *cavada* en la zona tradicional era de 1.200Bs sin mesa, y a fines de 2002 subió hasta 1.600Bs, pero la mayoría de los dueños intentan regatear y rebajar estos precios. En los acápites sobre costos y beneficios vamos a detallar diversos precios de contratos y sus resultados.

La faena

Es un trabajo festivo. Además de pagarles el jornal o devolverles el *ayni* a los participantes, se les convida un pan especial grande y una botella mediana de "papaya" (gaseosa). Esta sería la faena míni-ma en una cosecha regular de coca, pero si es una faena especial se puede servir "trago" (alcohol de caña preparado con refresco), cerveza y comida durante el día o más tarde en la casa, amén de coca y cigarros durante todo el día y en la noche. Se acostumbra a hacer faena para *jinchuchar wawa coca*; en este caso, aparte de los demás regalos indicados, se debe servir un vaso de vino blanco con galletas y un trozo de queso a cada *k'ichiri*, al mediodía. En una faena para plantar coca o en una faena de *zanjeo*, es obligatorio ofrecer una cena especial (generalmente sajta de pollo) a los trabajadores. Aparte de esto, depende enteramente de la generosidad del dueño qué otras comidas pueda ofrecer o si estará dispuesto o no a dar más bebidas alcohólicas para la farra. Una faena sin este tipo de bebidas es una "faena seca" (*wayña phayna*), pero es casi inconcebible una faena de plantar sin bebida; y de hecho, si el dueño no logra evadirse y si a los trabajadores no los recogen sus mujeres, la faena suele desembocar en farras hasta el amanecer, e incluso durante todo el día siguiente. Las *jinchucha*-faenas tienen más participantes mujeres, que

no son muy 15

La *tarea* es la medida tradicional de cocales en Sud Yungas. Se dice que corresponde a 25m por 25m, o sea la cuarta parte de un *cato*, siendo un *cato* la cuarta parte de una hectárea. También se dice que una *tarea* mide seis *palos* por seis *palos*, donde un *palo* (*luqa*) son dos brazadas y media, y una brazada es la longitud de los brazos extendidos al máximo. En base a estas medidas, cada propietario fabrica su palo (literalmente) con el cual se mide el terreno a trabajar. Casi nadie mide con una cinta métrica calibrada en metros. Por tanto, "una tarea" puede ser bastante variable (v. *infra* 2.1 para más detalle sobre las medidas de los cocales).

dadas a la farra, pero aún así, se intenta emborrachar a todas las mujeres mayores "hasta las patas".

En la zona tradicional hay muchas quejas sobre los gastos que implica ofrecer una faena, especialmente por el perjuicio que ocasiona la borrachera. No obstante, se siguen ofreciendo faenas, a diferencia de Asunta donde no se tiene esta costumbre; en las zonas cocaleras de Inquisivi es totalmente desconocida. Por supuesto, hay un componente de prestigio social e incluso de valor ritual16 en esto. La faena representa una buena *ch'alla*; se invoca a los *achachilas* para que hagan producir al cocal en el futuro17. Los *achachilas* son los guardianes y fomentadores de la lluvia y de la producción agrícola. Algunos due-

ños mezquinan la atención, limitando la provisión de bebidas o dando comida sólo en el trabajo durante el día, no en la casa por la noche; esta actitud es mal vista, mientras que una atención abundante permite reunir trabajadores sin dificultad. La faena, como se ha dicho, es una ocasión festiva y suele programarse a propósito durante la semana del Carnaval, con música de pinquillada; tiene valor simbólico como un elemento de la identidad regional sudyungueña (es desconocida "de Plazuela para abajo", es decir, entrando a la zona cocalera de Inquisivi). Las faenas con dos días de farra suelen ser ofrecidas por dueños muy aficionados al trago, y los asistentes más asiduos son los jóvenes en búsqueda de diversión, mientras que sus madres 16

En el caso de la *jinchucha* faena (primera cosecha), hay que *ch'allar* el nuevo

cocal para que tenga una buena producción en el futuro. Las libaciones en la faena de plantar también tienen este fin, y los dueños pueden realizar otros actos rituales como enterrar ofrendas según su gusto, pero el vino blanco (no rojo, la *inal mama*

—nombre ritual de la coca— no gusta del vino rojo) con galletas y queso tiene otro significado, relacionado con los ritos de la muerte: la única otra ocasión cuando se ofrece esta combinación a los participantes es en el rito de ocho días. De esto y otros elementos se puede deducir un simbolismo que vincula la coca con los antepasados: v. Spedding (1996) para detalles de los ritos de la muerte en Yungas, y Spedding (1994b) para unas especulaciones interpretativas sobre el simbolismo de la producción de coca.

17

En Takipata, se invoca a Qutapata, el cerro en la cabeza del valle de donde siempre vienen las lluvias; también se invoca a Torini, el cerro arriba de Chirca, Uchumachi, el *achachila* principal de todos los Yungas y el padre de la coca (la coca, *inal mama*, es *Uchumachin phuchapax*, la hija de Uchumachi), y *achachilas* locales como el *achachila* particular del lugar donde está el cocal —por ejemplo, Warawara Jalanta— y Jurukusini, la ladera que queda encima de la comunidad.

y las esposas de los hombres casados refunfuñan contra las faenas porque pierden dos o hasta tres días del trabajo del varón (el día de la faena recibe jornal, pero luego hay uno o dos días de borrachera y/o “chaki” [resaca] cuando no trabajan). Pero también hay motivos económicos de fondo para hacer faena.

El primero de esos motivos es la competencia por la mano de obra. Hacer un cocal de *plantada* es un trabajo cualificado y ni siquiera todos los varones yungueños saben hacerlo bien. Menos se puede ocupar a trabajadores migrantes, como se hace en la *cavada*. El segundo motivo es el tiempo limitado. Sólo se puede plantar bien cuando hay abundante lluvia. En 2002, algunos productores empezaron a plantar en noviembre, incluso en octubre, pero en diciembre dejó de llover durante varias semanas y sólo en enero la plantación pudo arrancar plenamente, hasta fines de marzo, cuando la lluvia se detuvo. Dado que primero

hay que terminar la *cavada*, suele haber entre dos y tres meses en cada año o campaña agrícola cuando es posible plantar exitosamente, y casi todos los plantadores capaces se dedican a plantar para ellos mismos durante esta ventana de tiempo.

Necesitan un incentivo adicional (por encima del jornal regular) para sacar tiempo e ir a trabajar para otra persona, y los gastos adicionales de la faena proporcionan este incentivo. En una faena es posible reunir entre 10 y 15 trabajadores, a veces más, en un sólo día, y trabajan afanosamente; entonces, la faena permite realizar un gran avance en la mayor parte del cocal a ser plantado, y en una sola jornada, aprovechando al máximo la época climática. Esto beneficia incluso al dueño que va a terminar de plantar el resto de la *cavada* trabajando solo o con ayuda ocasional en *ayni* o *minga*.

En contraste, un contratista que avanza solo, ocupa mucho más tiempo. Puede contratar *mingas* él mismo, pero eso reduce su ganancia; puede hacer *ayni*, pero eso depende de encontrar un dueño u otro contratista dispuesto a hacer ese intercambio. En Cuchumpaya se observó que un contratista que se “hizo vencer” con el tiempo, es decir, era evidente que solo no iba a poder terminar de plantar mientras duraran las lluvias, se vio obligado a financiar una faena por su cuenta para cumplir con el contrato, lo que mermó su ganancia en gran medida.

Se suele decir que “en la faena como sea hacen”, pero la forma social de trabajar impone cierto nivel de calidad en el trabajo realizado, y tiene una función pedagógica en la enseñanza de la técnica. Los jóvenes van a la faena no sólo para farrear gratis, sino para aprender.

Dado que se trabaja en parejas, un hombre joven suele “agarrar” un corte al lado de un plantador mayor, muchas veces su padre, suegro, padrino o hermano mayor, que lo guía en el trabajo; durante los descansos, los plantadores hablan obsesivamente sobre la calidad de la *cavada*, la *plantada* y los diferentes factores que inciden en estos trabajos, comparando lo que están trabajando ese día con un sin fin de otras *cavadas* y *plantadas*, en faena o para sí mismos. La faena suele reunir gente de varias comunidades aledañas y permite una importante socialización de las técnicas de plantación. En resumen, a cambio del

gasto adicional, el o la productor/a que hace faena aprovecha mejor el tiempo de plantación, y consigue un trabajo que, aunque no tendrá el esmero de un dueño trabajando para sí mismo, es sujeto a un control social que procura una labor adecuada, lo que no ocurre en el mismo nivel en el contrato.

La persistencia de la faena no es una mera señal de tradicionalismo (aunque tiene elementos de eso), es un indicio del grado de campesinidad de la población productora en general. Hay que seguir dando faenas para plantar precisamente porque la mayoría de los trabajadores disponibles están ocupados trabajando para sí mismos, o sea que, en una gran mayoría, son campesinos con tierras propias y no jornaleros, menos proletarios sin tierra. Sólo se encuentra gente dispuesta a plantar cocales por contrato entre los pocos proletarios que viven en los pueblos, no se los consigue en las comunidades.

El *ayni*

Es el intercambio de una jornada de trabajo por otra considerada equivalente. Así, se intercambia una jornada de *k'ichi* por otra, o una jornada de plantar o desyerbe por otra. También se puede intercambiar una de *k'ichi* por otra de recoger café, o un día de trabajo de albañil por otro de plantar coca. No es necesario que las personas que hacen el intercambio sean del mismo género, siempre que esto no incida en la productividad esperada (como en el caso de las cosechas). Cuando el género sí incide, tendrá que ser una persona del

mismo género. A veces se hace "*ayni* cruzado" con trabajos de diferente género, y aquí se mantiene la equivalencia de un día "de hombre" por dos "de mujer" (un día de plantar por dos de *k'ichi*, por ejemplo), pero esto es poco frecuente.

El *ayni* se calcula entre unidades domésticas (UD) y no entre individuos; cualquier miembro competente de la UD que ha recibido el *ayni* puede ir a devolverlo a la UD que lo ha dado, y es más común que vayan los hijos jóvenes y hasta un *utawawa* (v. *infra*) en lugar de el padre o la madre, que son cabezas de familia. El *ayni* debe ser devuelto dentro de un mismo ciclo productivo —en la cosecha, dentro de esa *mita*; en la *plantada*, en esa temporada de plantar; se considera que la persona que espera hasta la siguiente *mita* o temporada, es una persona incumplida, y se evitará hacer *ayni* con él o ella en el futuro—. De esta

manera, se hace una contabilidad exacta de días recibidos y dados, pero sólo a corto plazo; rara vez es necesario anotar el *ayni* por escrito, porque basta recordarlo por unos días o semanas, a lo sumo. En general, cada productor tiene un círculo estable de personas con quienes habitualmente hace *ayni*: suelen ser familiares cercanos, compadres o ahijados, o los que tienen cocales colindantes.

Estos vínculos sociales aseguran el pronto cumplimiento del trabajo.

En *ayni* se tiende a tener ritmos de trabajo parecidos —en ambos casos, cuando se lo da o se lo recibe, se llega temprano y se descansa temprano, o se está dispuesto a trabajar hasta más tarde—. Estos son los motivos del por qué hasta las UD más acomodadas siguen haciendo *ayni*, sin que eso les impida contratar jornaleros para cubrir la demanda laboral por encima de su propios recursos. Idealmente, los que hacen *ayni* deben tener sus *mitas* particulares más o menos interca-ladas y no solapadas, de manera que se pueda ir a trabajar primero para uno y luego para el otro. Cuando sus *mitas* coinciden, es difícil hacer *ayni* porque ambos productores estarán ocupados en sus propios cocales y para terminar la cosecha tendrán que recurrir a jornaleros o buscar a otra persona con quien se pueda hacer *ayni*.

De hecho, estos jornaleros tampoco suelen ser individuos anó-

nimos. En primer lugar, se conoce sus horarios y la calidad de su trabajo y no se vuelve a emplear a uno que trabaje poco y mal. Los vínculos sociales y otros compromisos adquiridos (como préstamos

de dinero, haber sido auxiliado en caso de enfermedad, etc.) influyen en la decisión de preferir ir a trabajar para una persona y no para otra. Hay, por otra parte, un consenso moral que reprocha la “competencia desleal”, aquella en que algunos productores pagan jornales más elevados para acaparar los servicios de los jornaleros. Este re-proche se justifica en nombre de los ancianos y de otra gente pobre que está obligada a contratar jornaleros y que no pueden pagar jornales más elevados, porque la producción de sus cocales apenas les alcanza para mantenerse. De todas maneras, el mencionado consenso moral termina beneficiando, en primer lugar, a los campesinos ricos.

Por estas consideraciones, los grandes productores que aparentemente reúnen más jornaleros ofreciendo jornales más altos, suelen traerlos de otras comunidades y no de donde viven, o los reclutan del prole-tariado agrícola de los pueblos, y así se libran de ser acusados de elevar los jornales en su propia comunidad. Además, así pueden exigirles más horas de trabajo.

Al partir

Tradicionalmente, cuando una persona asume el compromiso

de cosechar el cocal de otro —ocupando la mano de obra doméstica, *ayni* o jornalera, según se quiera—, se divide el *matu* en dos partes iguales, entregando una mitad a la persona que hizo la cosecha. De esta manera, cada uno asume por su lado el trabajo y riesgo del secado. En este caso, que no es muy frecuente, el arreglo se limita a esa cosecha y el dueño se encarga del desyerbe. Hay casos en los que el dueño consigue que el o la *partidario/a* se encargue también del secado y, por tanto, ambos se dividen la coca seca a mitades, y el partidario (o “amediero”, como se le conoce en Asunta) también realiza el desyerbe y la fumigación. Esto último es más común en Asunta, y el arreglo puede durar una *mita*, un año o más, como sucede con los *partidarios* en el Chapare (v. *infra*, capítulo cuarto).

Migración y *utawawas*

El o la *utawawa* es un(a) campesino(a) sin tierras (o que no tiene tierras en el lugar donde se encuentra) que vive en la casa de una UD

campesina (su *utani*) y trabaja para ellos. Hoy la palabra *utawawa* sue-na algo anticuada; en castellano se prefiere llamar “trabajador” a los

varones (o *jaqi* y hasta *jaqicito* 18), y *k’ichiri* a las mujeres (debido a la labor que mayormente desempeñan). Las mujeres suelen ser jóvenes solteras; los varones, jóvenes solteros o solterones, separados o viudos, si son mayores. A veces llegan en pareja, sin hijos o con uno pequeño, pero estas parejas pronto encuentran un sitio como

“cuidadores de casa” o se establecen en una UD independiente, convirtiéndose en campesinos productores.

La mayoría de los *utawawas* son hombres, migrantes estacionales del Altiplano y de las cabeceras de valle. Los que llegan a los Yungas proceden sobre todo de la provincia Camacho. Llegan entre noviembre y febrero, épocas en que hay poco trabajo agrícola en las alturas y tampoco hay clases en el colegio para los más jóvenes. Son bastante solicitados para los trabajos de *cavada* y desyerbe. Hay otros que llegan en cualquier época y se quedan en los Yungas, sin ánimos de volver. Generalmente, estos *utawawas* han abandonado su lugar de origen debido a algún conflicto familiar. Es el caso de la mayoría de las mujeres jóvenes y de varios de los hombres mayores, separados o viudos. Gente de Yungas suele trasladarse a otra comunidad o zona como *utawawa,* por periodos cortos o largos y por razones similares.

Estas y estos *utawawas* permanentes buscan un cónyuge con tierras en el lugar para establecerse como campesinos, pero algunos no lo logran, o son demasiado viejos o amargados para considerar el matrimonio, y eventualmente mueren y son enterrados por sus *utanis*.

Ser *utawawa* estacional, sobre todo en Asunta, puede ser el primer paso para establecerse en la zona. Primero se aprenden las habilidades laborales y se llega a conocer los lugares, retornando cada vez por más tiempo, hasta encontrar (o traer) cónyuge y acceder a tierras propias (por matrimonio, asignación sindical en colonias nuevas o a veces por compra).

18

Los mismos yungueños pueden describirse como *jaqi* (“persona, gente” en aymara, pero también significa “campesino” en oposición a los miembros de otras clases sociales). Suelen hablar de “jaqicitos del Altiplano” cuando se quiere destacar la falta de recursos monetarios y por consecuencia de buena ropa y otros artículos de consumo entre los migrantes de altura, como también su menor dominio del castellano y poca sofisticación urbana. Otro término que reúne estos significados es *larama*.

El o la *utawawa*, en primer lugar, tiene que realizar los trabajos indicados por su *utani*. Sólo puede ir a “jornalear” para otra persona con su permiso, y debe volver pronto a la casa al terminar la jornada, no debe ir a pasear o a la feria del pueblo o a cualquier otro lado sin permiso. Se paga su trabajo, pero en un nivel menor al de la mano de obra “libre” de la localidad. Si es hombre, se le puede dar un contrato, pero “con mesa”; si es mujer, se le paga un jornal menor, quizás la mitad, porque está recibiendo “su manutención” en casa. Cuando el o la *utawawa* trabaja para otras personas por jornal, los *utani* intentan cobrar el jornal completo y retener una parte para ellos. También se aplican ciertos trucos para reducir la suma de efectivo a cancelar, como facilitar ropa cuyo supuesto valor luego es calculado como parte del pago, o quejándose de la mala calidad del trabajo realizado. Estas maniobras, y el control irritante que se ejerce sobre los *utawawas*

—los lugares donde va, las personas con quienes habla y los horarios de llegada a la casa—, son la causa para que muchos/as no se queden mucho tiempo con un *utani* y se muevan de lugar en lugar.

Finalmente, varios yungueños, hombres y mujeres, se trasladan por periodos cortos (días o semanas) a otra comunidad —en la zona tradicional o en la de colonización— para trabajar como jornaleros/

as, sobre todo en la cosecha. Se alojan donde familiares o conocidos y reciben el jornal corriente. Esta es una práctica común entre los y las solteros/as y muchas veces encuentran pareja en el lugar de su migración temporal. Después, si ambas partes tienen acceso a tierras por herencia en su lugar, la pareja puede trasladarse regularmente entre los dos sitios, trabajando sus cocales en ambos, o se establecen cerca de la familia que les ofrece mejores posibilidades. Estos enlaces abren camino a más migraciones temporales entre diversos lugares, así se tejen redes de intercambios laborales a corta y larga distancia.

Hay un circuito particular de este tipo que vincula entre sí a las comunidades afrobolivianas de Nor Yungas. Quizás esto debe ser visto como un anclado en el parentesco más que en la diferencia étnica, a la vez que tiene mucho que ver con el grado más elevado de

endogamia entre estas comunidades, que han mantenido una clara diferencia entre los “negros” y los “tatas” (que es como ellos denominan a sus vecinos andinos, al menos en el sector Coroico, donde la diferencia étnica es más

pronunciada y hay mayores rasgos culturales distintivos). En Sud Yungas las comunidades con población afro

tienden a mezclarse más con la población circundante y no conservan una diferencia tan marcada; tampoco parecen tener circuitos laborales particulares en un grado notable. Pero estas dinámicas étnicas locales tendrán que ser tema de otro estudio. En lo que refiere a las técnicas de cultivo y las prácticas laborales, los y las afrobolivianos/as comparten las actividades y modalidades de sus vecinos.

3. Análisis cuantitativo de la producción de coca

3.1. Comentarios metodológicos y políticos

Hemos visto (capítulo segundo, acápite 1) que el debate cuantitativo con referencia a la producción de coca en Bolivia se ha centrado en la cantidad de coca requerida para satisfacer la demanda del consumo legal y en la extensión en hectáreas requerida para cubrir esta demanda, extensión calculada (o estimada) en base a lo que se supone es la productividad anual de una hectárea de coca. El primer tema (la demanda de la hoja) queda fuera de este estudio. Respecto del segundo tema, hemos destacado la enorme variabilidad de las cifras y la falta de información detallada sobre la metodología aplicada para obtenerlas. Según se ha podido saber, con referencia a la metodología usada para el informe *Operation Breakthrough* de la DEA, se escogieron unas 90 “parcelas” de cinco por cinco metros, de las cuales se obtuvieron los datos, aplicando criterios agronómicos como la densidad de plantas por metro cuadrado, para convertir estos números en cifras por hectárea. Es de suponer que éstas no eran auténticas parcelas experimentales cultivadas expresamente para el estudio bajo condiciones estrictamente controladas, porque tal estudio habría requerido un mínimo de cuatro a cinco años para determinar lo que se considera la productividad tope del cocal, y es dudoso que la DEA hubiera dispuesto de tanto tiempo para la investigación. Por tanto, ha tenido que tratarse de extensiones de

25m2 ubicadas dentro de cocales existentes. Pero hay más que eso. No se sabe cómo se realizó el estudio. Quizás los investigadores se limitaron a medir y contar las plantas, y preguntar a los dueños sobre los montos de cosecha; o quizás hicieron cosechar y pesar aparte la producción de los 25m2 en cada *mita* durante un año… quizás. Menos se sabe cómo escogieron los sitios para investigar, la altura, el tipo de suelo, la edad de las

plantaciones y si había o no uso de agroquímicos en ellas. Por ello, con tantas dudas, no es posible juzgar qué tan representativas puedan ser las cifras obtenidas por la DEA o cualquier otra cifra blandida… y criticada por Laserna (1996: 194).

Se supone que es posible medir con cierto grado de precisión la extensión total de cocales existentes a través de fotografías satelitales, aunque existen controversias sobre la exactitud de éstas19. Pero aún si se lograra determinar la superficie, faltan datos sobre la edad de los diferentes cocales. Este factor, junto con la altura, son los que influyen más en la productividad de los cocales. Para recoger estos datos, sería imprescindible un censo individual de cada cocal, incluyendo no sólo su extensión sino los otros aspectos mencionados. Ni siquiera las propias federaciones de productores cocaleros serían capaces de convencer a sus afiliados a participar en un censo así, menos a que proporcionen datos correctos (v. *infra* 1.1, capítulo quinto). Hemos constatado, en seminarios de difusión realizados en los Yungas en mayo 2003, que los llamados “métodos participativos” —talleres, grupos focales y similares— son inútiles para obtener datos cuantitativos fidedignos, empíricos o reales, por parte de los productores campesinos. Siendo optimistas, lo más que se puede esperar es que citen alguno que otro “dato referencial”, es decir, un valor de consenso que se considera públicamente aceptable. A veces estos datos referenciales se acercan a la realidad, pero es más frecuente que no sea así, y no es raro que en la práctica representen una especie de mentira piadosa.

Hay dos razones que explican esta situación. La primera es la desconfianza histórica del campesinado frente al Estado y las clases sociales no campesinas en general. Entregar cualquier información específica a funcionarios, más aún si se trata de información de naturaleza económica y cuantitativa (como el número de

cabezas de ganado que poseen, la extensión y valor real de sus tierras, etc.), es vista como algo que sólo daría lugar al cobro de impuestos y otras imposiciones o exacciones. El mismo Estado es conciente de esto, como se observaba en la propaganda que antecedió al Censo Nacional de 1992 y en la que se aseguraba al público que "no se harán preguntas 19

Álvarez (1992/1993: 123-4), respecto de la extensión de cocales en el Perú, observa

"lo difícil que es generar datos a partir de este tipo de fuente" (fotografías aéreas).

sobre ganado o cosechas…". La segunda razón es que la enorme mayoría de los campesinos (sobre todo los varones) no lleva registros cuantitativos. Los productores suelen recordar algunas cosas con precisión, como por ejemplo cuántos cestos de coca vendieron en la última *mita* y cuánto dinero recibieron (este dato ingresa en la categoría de aquellos que no se quiere avisar a extraños), pero raras veces recuerdan o anotan exactamente el número de jornadas invertidas en tal tarea agrícola. En todo caso, se puede decir que las mujeres campesinas tienden a recordar mejor los números de días trabajados, de dinero recibido o gastado en jornales, etc., probablemente porque las mujeres son por tradición las encargadas de regentar la economía familiar.

La combinación de estos factores hace que la única manera de obtener datos empíricos reales sea a través del método etnográfico, es decir, el seguimiento cercano con observación participante de las actividades en cuestión, registrando los datos cuantitativos en el acto, o a más tardar dentro de una semana o dos después de la fecha en que ocurrieron. Esto, por una parte, sólo es factible cuando se tiene relaciones personales de confianza con los informantes, y, por otra parte, la obtención de ese tipo de datos implica también entender que es imposible que cada investigador pueda hacer seguimiento com-prensivo de más de dos o tres casos, con datos complementarios de otros, en un determinado tiempo (como una campaña agrícola, que es el caso de esta investigación).

El conocimiento detallado de cada estudio de caso y de la comunidad donde se ubica, nos permite opinar hasta qué punto ese caso es o no representativo —o

típico en términos sociológicos— en comparación con otras unidades domésticas comunarias y en relación a la mano de obra disponible, posición en el ciclo de desarrollo familiar, actividades extra agrícolas, adopción de técnicas modernizantes y similares, pero el número limitado de casos no nos permite decir hasta qué punto los datos obtenidos podrían representar promedios numéricos o valores generalizables para su sector y menos para los Yungas en general (excepto en el caso particular de la productividad en la cosecha, v. *infra* 3.2). Es más: aún con esta metodología, ha sido particularmente difícil calcular la cifra más candente: la productividad por hectárea por año. Esto se explica, en primer lugar, porque el corto tiempo de la investigación apenas ha permitido recopilar los datos de cosechas de un

cocal en el curso de 12 meses enteros y, en segundo lugar, porque para muchos cocaleros la medición en metros es algo que sólo “se hace para erradicar”, se niegan terminantemente a permitirlo o a realizarla ellos mismos, prefieren mantener sus medidas tradicionales (v. *infra*).

Sin embargo, consideramos que el énfasis del debate público en la productividad por hectárea ignora totalmente otras cifras que, socialmente, pueden ser de igual o mayor importancia que el número de hectáreas requeridas para satisfacer la demanda del *aculli*. En ocasiones, se ha hablado sobre los ingresos generados por la coca y sobre si algún producto alternativo podría igualarlos o no, pero en ningún momento se ha mencionado la productividad de la mano de obra en la producción de coca, o sea, cuántas personas trabajan para producir una determinada cantidad de hoja. Estas cifras nos darían una idea del desempleo que sería generado por programas de erradicación, desempleo que difícilmente encontraría solución en las condiciones actuales del país e incluso en las de naciones vecinas. Esas cifras proporcionarían también un parámetro para evaluar las propuestas de desarrollo alternativo. La coca proporciona algo que realmente se acerca al empleo pleno en las regiones productoras, y las alternativas no parecen ofrecer niveles de ocupación parecidos. En relación a esto y dado que el “desarrollo alternativo” como tal ha fracasado en los Yungas, vamos a presentar un análisis cuantitativo de algunos productos del desarrollo alternativo en el Chapare (v. *Infra*, capítulo quinto).

3.2.

Análisis de la productividad

3.2.1. Productividad de la mano de obra

Productividad en la cosecha

En los Yungas no cabe duda de que la cosecha es la etapa productiva que exige más mano de obra y, por tanto, tiene el mayor impacto directo en el empleo local. La medida básica de la productividad en la cosecha es la cantidad de libras de coca seca cosechada por *k'ichiri* por día (en adelante, lb/k/d). Esta medida es la que resulta más fácil de evaluar en cifras precisas, ya que los mismos productores son concientes de ella en términos generales, porque incide directamente en su nivel de ingresos. En consecuencia, los productores suelen

recordar con bastante exactitud cuántos jornales han ocupado en cada cosecha y, por supuesto, pesan con toda la exactitud posible la cantidad de coca que van a vender[20]. En tanto que hay que invertir más jornadas de *k'ichiri* para una cantidad dada de coca, el ingreso por día invertido es menor, y se reduce más aún en tanto que esas jornadas sean de *mingas*, es decir, pagadas en dinero, hasta llegar al punto en que "para las mingas nomás va" (en el pago de jornales).

Adicionalmente, la cosecha es un trabajo en grupo, altamente socializado, aunque a veces se observa a la dueña del cocal cosechando sola, pero generalmente se suele cosechar entre varias personas, normalmente entre tres y cinco, a veces entre 10 ó más. A lo largo del día de cosecha, se impone un avance parejo por los *wachus* que tiende a igualar las variaciones que podrían existir debido a las diferencias en la habilidad individual de las cosechadoras. Este proceso conduce a una uniformidad de horarios de trabajo, al menos en el caso de las *mingas*. Los dueños pueden empezar a cosechar más temprano y terminar más tarde, pero en el caso de las *mingas*, y también las *aynis*, se insiste en horas fijas de ingreso y salida. En Asunta las jornadas suelen ser más largas y no se acostumbra dar el *jayp'u akhulli* o descanso de la tarde. Estas prácticas, sujetas a un fuerte control social (la persona que no cumple con ellas difícilmente encontrará mano de obra extra do-méstica) dan lugar a una regularidad en las jornadas de *k'ichi* que no existe en las jornadas de *cavada*,

plantación y desyerbe, trabajos mayormente solitarios en los que los horarios de ingreso, descanso y salida, dependen de cada trabajador. Además, por ser trabajos individuales 20

Sin embargo, se suele separar una cantidad "para el boleo" (para mascar). Algunos productores no mascan y no consumen en este rubro; si tienen que dar coca a un trabajador, la compran. Algunos pesan y separan una cantidad para su propio consumo en el mascado, o para dar a sus trabajadores con el mismo fin. Otros simplemente separan la cantidad que desean, o van a cosechar algún día "para el boleo" sin que pesen la cantidad cosechada o incluyan estas jornadas en el recuento total de la cosecha.

El mismo consumo en el acullico propio no es fijo; puede haber más o menos mascadores en la unidad doméstica en cuestión, algunos sólo "bolean" en el trabajo mientras que otros lo hacen día y noche de manera recreativa y habitual. Estos son factores que introducen cierta falta de exactitud en los datos proporcionados, incluso entre productores que recuerdan con precisión todos los demás datos sobre mano de obra invertida, tipo de remuneración y la cantidad y precio de la coca vendida. En el acápite 3.3 de este capítulo hemos intentado incluir algunas cifras referidas a la cantidad de coca separada para el consumo propio en los casos analizados.

sin control externo, hay una tendencia de registrar con menos exactitud e incluso sub registrar los días invertidos.

Esta regularidad, combinada con el impacto directo en el ingreso neto del productor, conduce a una especie de contabilidad informal expresada en los datos referenciales sobre la cosecha, que resultan tener una coincidencia bastante exacta con los datos empí-

ricos recogidos. La manera acostumbrada de hablar de la

productividad en la cosecha es la de determinar la cantidad de personas requeridas para cosechar un cesto (30 libras de coca seca) en un día. En Chulumani, la mayoría está de acuerdo en que para realizar esta tarea se requiere de siete personas para cosechar un cesto en un día; si el cocal está "bien dado" (

achuta, “producido[21]”) seis pueden ser suficientes, mientras si es “ralo” o *ch’imi* (hoja muy menuda) a veces se requiere hasta 10. En el mejor de los casos se puede cosechar un cesto entre cuatro personas. Siete *k’ichiris* en un día corresponde a un promedio de 4,29lb/k/d, que se reduce a 3,00lb/k/d en caso de ocupar a 10 personas, mientras el máximo citado (cuatro *k’ichiris*) representa un promedio de 7,50lb/k/d. Una de las cosechadoras más capaces de Arapata ofreció la misma cifra de 7,50lb/k/d como el máximo posible, mientras otra opinó que cinco personas pueden cosechar un cesto de manera regular, a un promedio de 6,00lb/k/d, cifra ofrecida también por productores y productoras de Sanani (sector Huancané, colindante con Chulumani) que consideraban que si se requiere siete personas para sacar un cesto, esas *k’ichiris* “deben ser lerdas”. Sin embargo, todas estas comunidades participan en cierta medida en un circuito común de mano de obra, y los factores que inciden en la productividad en la cosecha parecen depender menos de la habilidad particular de las cosechadoras (ya que, como hemos dicho, hay controles sociales que tienden a imponer una productividad uniforme en cada cosecha) y más del estado específico del cocal: en primer lugar, el tamaño de la hoja (más menuda, menor productividad) y qué tan cargados estén los arbustos mismos, es decir, la densidad de las hojas en las ramas.

21 Del verbo *achuña*, “producir”, cuyo sujeto es exclusivamente alguna especie de planta cultivada.



udo.

cr

zanjeo

, en Chulumani.

chusi

nuevos de un cocal de

wachus

o almácigo de coca con techo del helecho

Llaxi

En primer plano se observan

Estos factores, a su vez, dependen de la estación del año (las hojas son más grandes y los arbustos más cargados en tiempo de lluvias que en la temporada seca y fría) y de la edad del cocal (la *wawa coca* tiene buenas hojas; la coca ya vieja y/o cercana al momento en que se realiza el *pillu* las tiene más menudas; y la de sobre- *pillu* [la segunda o tercera cosecha después de hacer *pillu*] es el cocal más cargado de todos). Puede haber menor productividad en la *jinchucha* (primera cosecha de un cocal nuevo, o después de hacer *pillu*) porque en este caso hay que escoger sólo las hojas maduras, lo que retarda el avance de las trabajadoras. Se dice que en tiempo de lluvias las hojas son

"más hoja" (gruesas, pesadas) mientras que en la temporada fría (*juypi timpu*, tiempo de helada) son "más simples" (delgadas); entonces, el mismo volumen de *matu* resulta con menos peso y la productividad de la mano de obra es menor. Lo que no existe es una relación entre la extensión del cocal y la productividad de la mano de obra en la cosecha. Veremos ahora cómo estos elementos se expresan en los datos empíricos recogidos (Gráfico 1).

Gráfico 1

Productividad de la mano de obra en la cosecha

(Chulumani y Arapata)

8

7

6

5

4

3

2

Número de casos registrados

1

0

2,0-2,49 2,5-2,99 3,0-3,49 3,5-3,99 4,0-4,49 4,5-4,99 5,0-5,49 5,5-5,99 6,0-6,49 6,5-6,99 7,0-7,49 7,5-7,99 8,0-8,49

Productividad en libras de coca seca/ *k'ichiri*/día (lb/k/d) Arapata

Chulumani

En Chulumani (Cuadro 1), se pudo obtener una serie de valores para la productividad (en lb/k/d) en cosechas que cubren los meses de septiembre de 2002 hasta julio de 2003 y proceden de cocales de edades que varían entre poco más de un año (la *jinchucha*, o primera cosecha de un cocal nuevo) hasta más de 50 años, pasando por *wawa coca* madura (aún sin *pillu*) y cocales con uno, dos, tres y más *pillus*. Las mismas cosechas podían durar un solo día o tres semanas, invirtiendo entre cuatro y 44 jornales en total. El valor mínimo es de 2,83lb/k/d, obtenido en enero, después de un mes cuando casi no había llovido, en un cocal de ocho a 18 años de edad y en una altura elevada (alrededor de 1.900 msnm), cerca al límite de altura del arbusto de la coca. El valor máximo, 8,40lb/k/día, corresponde a una cosecha de febrero

—el mes de mayor lluvia y el más productivo para la coca— en un cocal de sobre- *pillu*. El promedio resulta ser 4,42lb/k/d (moda 4,00; media 4,14), bastante cercano al valor referencial de consenso, 4,29lb/

k/d, a la vez que los valores extremos no se alejan mucho del mínimo (3,00) y el máximo (7,50) ofrecidos por los productores.

Cuadro 1

Productividad de la mano de obra en la cosecha

(Chulumani)

PLKD

Mes

Edad del cocal

Propio

Ayni

Minga

Comentarios

2,83

enero

8 a 18

9

17

3

2,86

febrero

21

4

3

0

2,9

abril

1

7

2

1

jinchucha

3

Junio

8 a 18

14

14

2

3

octubre

11

0

0

4

3,17

febrero

21

6

2

4

3,25

julio

12

0

0

4

3,4

mayo

12

1

4

0

jinchucha de pillu

3,42

marzo

1

0

0

5

jinchucha

3,43

enero

10

6

6,5

19

3,61

febrero

12

13

5

0

3,75

septiembre

4

4

0

0

3,77

abril

30

5

0

3

los propios son yanapa

3,88

mayo

39-45

2

0

5

los propios son yanapa

3,91

julio

4

14

3

6

(Continúa en la siguiente página)

Cuadro 1 ***(Continuación)***

Productividad de la mano de obra en la cosecha

(Chulumani)

PLKD	**Mes**	**Edad del cocal**	**Propio**	**Ayni**	**Minga**	**Comentarios**
4	enero	12	0	0	4	
4	diciembre					

4

3

2

0

4

abril

50

2

0

4

los propios son yanapa

4,07

abril

7 a 9

5

5,5

3

4,2

diciembre

2 a 3

20

0

0

4,26

abril

4

16

11

0

4,4

abril

12

5

0

0

4,5

abril

4

4

0

0

4,52

marzo-abril

10

11

13

7

4,53

marzo

12

0

0

4

4,6

junio

1

0

0

5

4,62

mayo

10

3

0

4,62

junio

5,5

10

7

5,25

s/d

s/d

4

0

0

5,33

octubre

s/d

2

0

1

5,5

abril

1

2

0

0

jinchucha

5,81

octubre

s/d

5

0

0,50

6,1

marzo

8 a 18

total días cosecha:30

6,14

abril

1

5

9

0

jinchucha

6,2

enero-febrero

4

5

10

5

6,2

junio

24,5

5

12

6,47

marzo-abril

16

28

0

16

8,4

febrero

7

3

0

2

Sobre-pillu

PLKD: Promedio libras (de coca seca) *k'ichiri* día.

Propio, Ayni, Minga: tipo de jornales invertidos.

s/d: sin datos.

Para Arapata (Cuadro 2), el rango de variación de los datos empíricos (todos de Dorado Chico) es básicamente el mismo, con un mínimo de 2,33lb/k/d y un máximo de 7,00lb/k/d. En el caso del valor mínimo se trata de un cocal en mal estado, que debería haber recibido *pillu*, pero la dueña no lo hizo; en consecuencia, las hojas eran excesivamente menudas y ralas. El valor promedio de esta serie

—5,03lb/k/d (media, 5,33lb/k/d)— es más elevado que en

Chulumani. Los casos proceden de cocales situados a menor altura

(debajo de los 1.650 msnm) y con mayor uso de agroquímicos, en particular urea. Adicionalmente, un sesgo de selección en los casos de estudio (que consisten en unidades domésticas que por motivos de su composición no hacen mucho uso del *ayni*) evidencia que casi todos muestran un predominio de la mano de obra jornalera (*minga*), con una contribución reducida de mano de obra propia y *ayni*; esto tendrá que ver con los valores más elevados (v. *infra*). En todo caso, el valor referencial de 6,00lb/k/d representaría una cifra óptima y no un promedio.

Cuadro 2

Productividad de la mano de obra en la cosecha

(Arapata)

PLKD

Mes

E. del C

Propio

Ayni

Minga

Comentarios

2,33

May

7

2

1

0

2,69

Mar

15

4

8

4

2,75

Feb

7

3

1

0

3,75

Oct

7

1

0

15

Al partir

4,37

Oct

6

5

6

5

4,5

Abri

7

1

0

11

Al partir

4,5

Sep

50-60

1

0

1

4,83

Abril

7

1

5

0

5

May

14

3

2

10

5

Oct

5

2

1

6

5,27

Feb

14

6

0

9

5,31

Jun

15

1

0

31

5,33

Abr

6

1

3

11

5,36

Ene

6

1

3

10

5,36

Ene

5

2

1

11

5,5

Jun

15

3

2

4

5,63

Mar

15

1

0

31

5,8

Mar

15

2

3

5

5,85

Feb

7

1

0

12

Al partir

6

May

50-60

3

2

0

6,63

Feb

6

11

0

1

6,83

Abril

6

12

0

0

7

Jun

14

1

3

6

En el caso de Asunta (Cuadro 3), los valores de productividad para cosechas en jornal son equivalentes a los de la zona tradicional, no obstante que la jornada es algo más larga. Por ejemplo, en cocales de 10 a 14 años de edad, entre los meses de enero y mayo, se observaron productividades de 4,69, 4,73 y 4,77lb/k/d. El Cuadro 3 muestra algunos otros valores de productividad recogidos en Asunta. Por el número limitado de casos, consideramos que no es relevante sacar un promedio global en base a ellos, pero se nota que se encuentran dentro del mismo rango que los valores de la zona tradicional, aunque hay una tendencia a una productividad algo más elevada, en general.

Cuadro 3

Productividad de la mano de obra en la cosecha

(Alto Asunta)

PKL	Mes	Edad del cocal	Propio	Ayni	Minga
4	Abr	15			

36

0

16

4,27

Mar

s/d

31

6

14

4,61

Mar

10

21

7

15

4,76

Abr

8

42

0

0

5,54

Mar

s/d

11

0

44

5,67

Dic

4

5

0

0

5,85

Abr

s/d

49

0

0

6,13

Abr

s/d

3

0

0

6,49

May

s/d

41

0

17

6,54

Dic

3

0

0

9

6,76

Mar

3

10

0

36

Estos datos provocaron consternación al ser presentados en un seminario en Arapata en mayo de 2003 (“¿Cómo van a cosechar tan poco en un día en Asunta?”). La confusión procede de la presencia en Asunta de la modalidad de *libriada*, pago a destajo. Se dice que hay *k’ichiris* que sacan 30 ó más libras, hasta 50, en un día de *libriada*, aunque no hemos podido constatar tales casos en la práctica. Se dijo de cierta mujer que cosechaba hasta 50 libras de *matu* en un día, pero trabajando literalmente de sol a sol con apenas una pausa para comer al mediodía, y además era *sik’uchu* (arrancaba las guías). Un registro detallado de nueve días de *libriada* trabajados por cuatro jóvenes

k’ichiris (un total de 36 jornadas) mostró un rendimiento que varía entre 10 y 24 libras de *matu* por *k’ichiri* por día (*matu*/k/d), con un promedio de 17,97 libras matu/k/d. Asumiendo una merma de 60%

en el secado, esto representa 7,19lb/k/d en coca seca, un valor que se-ría elevado para la zona tradicional, pero se encuentra dentro de los rangos de variación normal. Mientras se mantengan las técnicas cuida-dosas de cosecha, no es posible exceder estos niveles de productividad; sólo adaptando la forma de arrancar las hojas que prevalece en el Chapare se pueden extraer montos muy superiores por día.

En términos generales, se puede decir que la productividad

tiende a ser más alta entre febrero y abril, y más baja alrededor de agosto, pero esta variación es más definida en el nivel de cocales individuales y no es generalizable para todos los casos. Por ejemplo, en un cocal particular (Chulumani) se observó una productividad de 3,75lb/k/d en septiembre, subiendo a 4,00 en diciembre y 4,50 a fines de marzo, pero en otros cocales se obtuvo una productividad de 5,81lb/k/d en octubre ó 2,86lb/k/d en febrero. Los cocales viejos (por encima de los 15 años) tienden a productividades de 4,00lb/k/d para abajo, pero la *jinchucha* de un cocal de un año y unos meses también suele dar rendimientos en mano de obra por debajo del promedio global, a la vez que cocales que tienen más de una década de edad pueden mostrar productividades superiores a este promedio. En resumen, podemos decir que dentro de la trayectoria de un cocal específico, parece cierto que produce más

entre dos y siete años de edad, más hacia fines de la época de lluvias, y algo más en la etapa de sobre- *pillu*, pero los niveles cuantitativos alcanzados dentro de este ciclo son variables según la ubicación y condiciones particulares del cocal en cuestión (haber sido o no desyerbado de manera adecuada, por ejemplo).

También se puede interpretar la productividad de la mano de obra según la composición del grupo de trabajo, en términos de mano de obra propia (de la unidad doméstica dueña), *ayni* y/o *mingas*. Por supuesto, no hay una relación determinante entre la productividad y el tipo de mano de obra, pero en los datos de Chulumani las cifras de productividad más elevadas tienden a corresponder a un predominio de mano de obra propia combinada con *mingas*, mientras que la combinación de mano de obra propia en igual o menor proporción

frente a *aynis* y algunas *mingas* aparece en los casos de menor productividad, donde también se concentran los casos sin participación personal del dueño, trabajados sólo por *mingas* y quizás alguna *yanapa* (familiar que ayuda “gratis”). En estas últimas combinaciones, es probable que la ausencia del dueño conduzca a que los trabajadores adopten un ritmo más pausado. Cuando el o la due-

ño/a está presente, la relación causal sería que, en los casos que se ven obligados a recurrir exclusivamente a *mingas*, los dueños se ocupan de imponer una mayor productividad a través del ritmo del avance que ellos mismos demuestran y que los demás están obligados a igualar, y/o sólo reclutan como *mingas* a cosechadoras conocidas por llegar temprano al trabajo.

Esto se observa en los datos de Arapata, donde prevalecía el trabajo de *mingas*; los dos casos en que se ocupa un total de 32 jornadas (todas *mingas* menos una), por ejemplo, son de un productor que hace traer *mingas* en grupo en un vehículo. Esto le permite al productor establecer una jornada más larga y uniforme, mientras los *aynis* llegan por separado y a la hora que les conviene. Los casos de Chulumani no incluyen a productores que reclutan *mingas* de esta manera, aunque los hay en la zona, y las *k’ichiris* que van a trabajar para ellos comentan que el ritmo de trabajo suele ser bastante rápido en comparación con las cosechas con predominio de mano de obra doméstica.

El *ayni* es preferido cuando el cocal es menos productivo y allí el pago de

jornales representaría una mayor pérdida porcentual en los ingresos (v. *infra* 3.3). Sucede lo mismo cuando el cocal se encuentra en un lugar bastante inaccesible, es difícil conseguir personas dispuestas a caminar hasta ese lugar y adicionalmente, por la distancia, llegan más tarde. En estos casos, se suele "ganar *ayni*" cosechando antes para otras personas, de manera que se sientan luego obligadas a cumplir el *ayni*. A la vez, la opción ideal en términos de productividad tiene que ajustarse a las posibilidades laborales de la unidad doméstica. Estas opciones y estrategias se-rán analizadas en el contexto de la relación entre ingreso bruto y ingreso neto en el acápite 3.3.

La otra mano de obra que se invierte en cada *mita* es la del desyerbe. Es imprescindible desyerbar el cocal lo más pronto posible después de cada cosecha (a veces hasta en el mismo día, o al siguiente) para mantener una buena producción. Por tanto, el *masi* (desyerbe con *chonta*) se incorpora íntegramente en los costos inmediatos de producción, pero a diferencia de la cosecha, la cantidad de trabajo (jornales) que exige se relaciona con la extensión del cocal y no con su productividad. Tampoco tiene una relación muy directa con la cantidad de mala yerba, dado que hay que repasar cada *wachu* con la *chonta*, tenga o no yerba. Se dice que "los mismos jornales entran" en un cocal de un tamaño dado, no obstante la temporada o la ubicación. Hay cierta relación con el tipo de cocal, ya que en un cocal de *plantada* la mala yerba se restringe a las *umachas*, con poco o nada en los *wachus* propiamente dichos, mientras que en el *zanjeo* crudo tiende a levantarse en todas partes22. Esto, combinado con el clima tropical, conduce a que en Asunta se puedan requerir dos desyerbes por *mita*, mientras que en la zona tradicional jamás se requiere más de uno.

Sin embargo, dado que en la zona tropical el intervalo entre *mitas* es menor y los desyerbes son más frecuentes, aunque se haga sólo uno por *mita*, parece que la yerba es menos densa y se puede avanzar más rápido, aspecto que se demuestra constatando que hay un mayor número de días de trabajo de *k'ichi* por cada día de *masi*. Un cocal viejo (de 30 ó 40 años) cuyas plantas ya son pocas y dispersas, no requiere tanta mano de obra en la cosecha, pero sigue exigiendo trabajo en el desyerbe, porque igual hay que limpiar toda su extensión; en cocales de este tipo se encuentra el menor número de jornales de *k'ichi* por cada día de *masi*. En consecuencia, hay una gran variabilidad en la relación entre jornadas de *k'ichi* y

jornadas de *masi*. Se puede decir que un valor modal sería unos cuatro días de *k'ichi* por cada día de *masi*, pero hemos encontrado valores que van desde dos días de *k'ichi* por cada uno de *masi* hasta casi 10 días de *k'ichi* por uno de *masi*. Aquí tenemos unos ejemplos:

22

Fossati (1948) argumenta que limitar el crecimiento de las malas yerbas es el motivo de fondo para hacer cocales de *plantada*, incluso en lugares planos donde no se requiere andenes para controlar la pendiente y prevenir la erosión.

	Jornales *k'ichi*	**Jornales *masi***	**Proporción *K'ichi/masi***	**Comentarios**
Chulumani				
	4	1	4:1	Cocal de 12 años, *plantada.*

5

1

5:1

El mismo en una *mita*

más productiva.

7

4

1,75:1

De unos 40 años, gran-

des espacios entre plan-

tas.

12

6

2:1

“Enchumado”, se des-

cuidó el desyerbe ante-

rior.

18

6

3:1

De unos 12 años, mitad

plantada y mitad *zanjeo*.

29

3

9,67:1

Cocal de plantada con

wachus nuevos y sólidos.

31

7

4,42:1

Zanjeo entre 8 y 18 años.

Arapata

14

2

7:1

Wawa coca (sin *pillu*)

plantada.

16

4

4:1

Cocal de unos 15 años,

plantada.

Asunta

37

10

3,7:1

Mayor parte de la cose-

cha fue *libriada*.

48

11

4,36:1

Zanjeo de 14 años (tres

pillus).

52

7

7,42:1

Zanjeo de 10 años (dos

pillus).

60

9

6,67:1

Otro *zanjeo* de 10 años.

Productividad de la mano de obra en la plantación de coca Aquí vamos a

intentar evaluar la cantidad de trabajo requerido en la plantación de coca, empezando con la *plantada* en la zona tradicional. Dado que la plantación es medida por los productores en términos de extensión, a la vez que pocos están dispuestos a que se mi-dan sus cocales en metros, es necesario aclarar las medidas tradicionales

que se utilizan en cada lugar y que son citadas por los productores cuando declaran sobre la extensión de sus cocales (y otros cultivos, como huertas). En Sud Yungas, se suele decir que en una hectárea hay cuatro *catos*, y en cada *cato* hay cuatro *tareas*. Esto significa que un *cato*, en esta provincia, corresponde a 2.500m2, y una *tarea* sería de 625m2, o sea un cuadrado de 25m por lado.

Asimismo, en la práctica, cuando se mide el terreno a ser cavado, se utiliza como medida el *palo*. Un *palo* (*luqa* en aymara) se mide en brazadas (la distancia entre las puntas de los dedos del dueño del terreno cuando extiende sus dos brazos al máximo). En Takipata, se dice que un *palo* es dos brazadas y media, y una *tarea* es seis *palos* por seis *palos*, mientras que en Cuchumpaya se dice que el *palo* es de tres brazadas y una *tarea* mide cinco *palos* por lado. En términos anatómicos, se supone que la brazada es igual a la estatura de la persona. Si tomamos 1,65m como una estatura representativa de un hombre yungueño, dos brazadas y media serían 4,13m, y seis *palos* serían 24,75m; un *palo* de tres brazadas mediría 4,95m, y cinco *palos* equivaldrían a 24,75m. Es decir, las dos medidas resultan iguales, a la vez que van a variar según la estatura de la persona involucrada, que prepara su propio *palo* (con carrizo u otra madera delgada que hay a mano) según su propia talla. Con este instrumento se mide el terreno.

Evidentemente, es preferible escoger al miembro más alto de la unidad doméstica como “dueño” del terreno para realizar esta medición, a la vez que las irregularidades del terreno hacen que raras veces resulte un cuadrado perfecto; los productores sólo se afanan en realizar una medición con cierto grado de precisión cuando se va a entregar el terreno en contrato a un trabajador ajeno, cuando lo trabaja el mismo dueño, se estima la extensión “a ojo de buen cubero”. Pocos son los cocales que han sido plantados totalmente en una sola campaña, se suele añadir un pedazo más cada año hasta ocupar todo el espacio disponible o el que se quiere trabajar. Por eso se dice frecuentemente que se trata un cocal de

“casi medio *cato*” o de “unas tres *tareas*”, y así por el estilo. El resultado de todos estos factores es que, aunque la *tarea* medida en *palos* no es muy diferente a la *tarea* nominal que es la dieciseisava parte de una hectárea, cuando se logra medir un cocal en metros, la extensión declarada en *tareas* por parte del dueño no

suele coincidir con la conversión de esta extensión en metros cuadrados según la supuesta relación entre *tareas*, *catos* y hectáreas.

El tema se complica al comparar diferentes sectores. Resulta que en Arapata (Nor Yungas) se habla de “cuartas”. ¿Cuartas de qué? Cuartas de *tarea*, por supuesto, pero esta *tarea* expresa la misma medida que un *cato* en Sud Yungas, o sea, la dieciseisava parte de una hectárea; por otra parte en ese sector de Nor Yungas se desconoce el término “cato”, que además, como veremos, no es lo mismo que el “cato” del Chapare (v. *infra* 1, capítulo cuarto). La “cuarta” arapateña mide tres *palos* por tres *palos*, a la vez que un *palo* mide cuatro brazadas. Parece que éstas son brazadas de afroyungueños, quienes son más altos, porque el *palo* usado en Dorado Chico corresponde a unos siete metros, equivalente a cuatro brazadas para una estatura de 1,75m. La “cuarta”, entonces, sería de 21m por 21m, ó 441m2, el 70% de la extensión ideal de la *tarea* chulumaneña. En Asunta, mientras tanto, sólo se habla de *catos*, considerados como la cuarta parte de una hectárea y que deben medir 50m por lado, pero otra vez los accidentes del terreno dan lugar a cocales que raras veces tengan esta medida exacta. En todos los Yungas hay cocales “apollerados” y con “pabellones”, donde las lomas, quebradas y pendientes desiguales han obligado a construir cocales donde un corte (fila vertical de *wachus*) se divide en dos, o alternativamente dos cortes se angostan y eventualmente se unen en uno solo; esto puede pasar varias veces en un mismo cocal, produciendo una forma tan compleja que los mismos dueños dudan en declarar qué extensión realmente tendría ese cocal.

Esta investigación no ha podido acudir a los servicios de un topógrafo, y las mediciones en metros han sido realizadas por los miembros del equipo de investigación de una manera nada experta; por tanto, ofrecemos las cifras que hemos podido obtener de la extensión de los cocales estudiados como la base de

una primera aproximación a la cuantificación, que sólo podría ser evaluada con precisión al disponer de un equipo de topógrafos y el pleno consenti-miento de los comunarios de la zona, situación que se dio una sola vez en la historia (en el curso de la Reforma Agraria, que sólo se ocupó de la medición de terrenos y no de identificar los cultivos que había en ellos) y que, probablemente, para que vuelva a ocurrir, se necesitaría otra coyuntura política igualmente revolucionaria para conseguir

tanto los fondos como la voluntad política por parte de dominantes y dominados.

Una primera medida de la productividad en la plantación, en este caso específicamente en la *plantada*, es el número de *wachus* que se hace por día. Un experto plantador de Arapata consideró que, trabajando con esmero, una persona podrá hacer cuatro *wachus*, o sólo tres en caso de tratar de un lugar muy pedregoso, cifras que coinciden con las ofrecidas por un plantador experimentado de Chulumani. Siempre se avanza más en la *plantada* cuando el terreno es menos pedregoso, y en tanto que el corte sea menos ancho. En Chulumani, los cortes suelen medir entre 3,5m y 4,00m de ancho; en Arapata, parece más común una anchura de 3,00m. En Chulumani la gente afirma que se puede hacer hasta seis o siete *wachus* en un día, difícilmente más. En Arapata, se registró el tiempo tomado en construir un solo *wachu* de 3,00m de largo (por parte del dueño del cocal) de la siguiente manera:

Etapa	**Tiempo en minutos**
Apertura de la zanja:	18
Rellenado de la zanja con piedra y terrones:	10
Compactado con los pies:	21

Levantar y paletear la cara exterior del *wachu:*

10

Levantar y paletear la cara interior:

10

Paleteado del lomo del *wachu:*

4

Tilado de plantines:

8

Total tiempo invertido:

81

(1 hora y 21 minutos)

Suponiendo que el dueño trabaja ocho horas cabales al día (excluyendo el tiempo de descanso o de comer) y mantiene el mismo ritmo durante todo el día, esto daría lugar a 5,92 *wachus* por día. Dado que no se suele dejar un *wachu* a medio hacer, y tampoco hay quien controle las ocho horas precisas en el trabajo, ese productor haría cinco o seis *wachus* en el curso de cada jornada. Sin embargo, las cifras empíricas recogidas en Arapata muestran promedios de *wachu*/hombre/día (w/h/d) considerablemente superiores a esto. Incluso hay datos referenciales de informantes que aseveran que se pueden hacer de ocho a nueve *wachus* en un día, hasta 15, trabajando desde las 09:00 hasta las 18:00 horas con dos descansos.

Parece que el factor que incide más en el número de *wachus* que se hace en un día es la modalidad de obtención de la mano de obra.

Cuando el dueño trabaja solo, quizás con la ayuda en *ayni* de un familiar cercano

o un ocasional jornalero, una persona hace entre cuatro y seis *wachus* en un día. No se apura, sino se preocupa de que el *wachu* tenga la forma y condición que satisfaga al dueño. En las raras ocasiones en que se contrata jornaleros para que planten a solas (sin participación del dueño) la productividad es aún menor, aunque en este caso se sospecha que "flojean" y, por tal motivo, generalmente se evita esta modalidad.

Luego viene la faena, el trabajo festivo en grupo. El o la dueña siempre está presente, trabajando él mismo o pasando por los *wachus* distribuyendo los panes, tragos y otros insumos para los plantadores, y de esa manera vigilando el trabajo. En este contexto los trabajadores entran en competencia y tratan de demostrar su habilidad frente a los demás; esto produce un mayor avance, a la vez que se considera que la calidad del trabajo es inferior a la de un dueño trabajando personalmente. La productividad máxima registrada en faena fue de 9

w/h/d (por parte de la pareja de "ganadores" de plantadores en una faena en Sanani; no se pudo medir el corte, pero se veía algo más angosto que lo acostumbrado en la zona). Es más corriente que una buena pareja de plantadores haga entre 11 y 13 *wachus* en un día de faena, o sea 6,5 a 7,5w/h/d.

Finalmente, hay la *plantada* en contrato. El citado productor de Arapata dijo que el contratista quiere elevar al máximo la ganancia por día que obtiene del monto del contrato y, por tanto, intenta hacer un número máximo de *wachus* cada día, a la vez que la calidad del trabajo puede ser deficiente. Esto se pudo constatar en un cocal del lugar, donde se registró la mayor productividad en *wachus*/hombre/

día (w/h/d) de toda la investigación: 16w/h/d. Sin embargo, al visitar el cocal unos seis meses más tarde, resultó que esos *wachus* ya estaban derrumbándose. Se espera, en contraste, que los *wachus* hechos a un ritmo de tres a cuatro por día durarán dos o más décadas antes de caerse. Veremos unos ejemplos:

Chulumani

Productividad

w/h/d

Modalidad

Comentarios

4,95

Dueño

40 jornales: 3 de jornaleros, 3 de *aynis*, los demás propios. Los cortes tienen un promedio de 3,75m de ancho.

3,63

Jornaleros

Sin control de la dueña. Alegaron que la lluvia les impidió avanzar.

6,09

Faena y jornal

Apartando el jornal de “empezar” 23, da 6,4w/h/d en faena. Los cortes miden entre 4,0 y 4,2m de ancho.

6,14

Faena y jornal

Apartando 2 jornales de “empezar”, la productividad es de 6,58w/h/d en faena.

6,70

Faena, jornal

No se pudo contabilizar aparte lo hecho

y dueño

en faena. El dueño trabajaba al lado de

los jornaleros.

Arapata

Productividad

w/h/d

Modalidad

Comentarios

5,92

Dueño

Cálculo en base al tiempo tomado para

hacer un *wachu* de 3,00m (v. *supra*).

Equivaldría a 4,74 con cortes de 3,75m.

11,81

Contrato

Cortes de 3m de ancho. Equivaldría a

9,444w/h/d con *wachus* de 3,75m y

8,864w/h/d con *wachus* de 4,0m.

12,41

Contrato

Cortes entre 3,50 y 4,00m de ancho.

16,00

Contrato

Después de seis meses los *wachus* se es-

tán derrumbando; alegaron que ocurrió

porque fueron hechos en octubre, antes

de que empiecen las lluvias y, por tan-

to, la tierra no se afirmó.

23

“Empezar” se refiere a hacer el primer *wachu* al pie de cada corte. En caso de un corte muy largo, se puede hacer otro *wachu* inicial en un punto medio. Es más difícil establecer el primer *wachu* en el fondo de la *cavada* y siempre se toma más tiempo en esta actividad; se registraron entre 3 y 3,5w/h/d para la jornada inicial en éste y en el caso siguiente.

Es más difícil evaluar la productividad en la *cavada*. Datos referenciales de Chulumani, para la *cavada* de una *tarea* (nominalmente 625m2), daban 10 a 12 jornales de un trabajador (“uno habiloso”) en un lugar de “tierra” (sin raíces ni piedras); otro informante consideró que se requieren entre 25 a 28 jornales para una *tarea* si el terreno tiene una cantidad regular de piedras y raíces. En algunos lugares las piedras son tan grandes que es necesario romperlas con barreta, lo que exige mucho más trabajo, mientras que la cantidad de raíces y troncos a extraer depende de la condición anterior del terreno. Si el terreno estaba bajo

cultivos de huerta, con árboles frutales y *sikilis* de gran tamaño, incluso es necesario gastar un tiempo adicional trozando los tocones con hacha y luego cavando hondo para sacar las raíces; si el terreno era un pajonal, casi no hay raíces significativas. No hay un consenso general sobre el tiempo promedio a invertir en esta tarea.

Esta etapa productiva se realiza casi exclusivamente bajo las modalidades de trabajo propio y/o de contrato, y en ambos casos no se acostumbra realizar un conteo preciso de los días de trabajo invertidos ni un control de los horarios de trabajo. El propietario sólo se ocupa del dinero pagado al contratista.

Es evidente que la composición del terreno incide mucho en la cantidad de trabajo necesario, a la vez que la calidad del trabajo, sobre todo de los contratistas, es variable. Son frecuentes las quejas sobre *cavadas* deficientes (*chawantata*, mezcla de piedras y tierra). Para controlar este mal trabajo, en Arapata se suele dar el contrato de plantar al mismo individuo que hizo la *cavada*, para que él mismo tenga que luchar con las consecuencias de su posible mal trabajo.

Adicionalmente, la medida de extensión citada es la tradicional (“una cuarta” o “media tarea”) que no siempre corresponde a su equivalente nominal en metros cuadrados, y como se ha señalado, los productores no siempre están dispuestos a que alguien mida su terreno con cinta métrica, si ellos mismos no lo han hecho. Todos estos factores hacen muy difícil obtener datos realmente precisos sobre los jornales ocupados en cavar una extensión determinada.

En dos casos en Chulumani se logró realizar la medición de la *cavada* (hecha en contrato) en metros cuadrados y registrar el número de jornales invertidos. Se trata de terrenos algo pedregosos y con algunos tocones de árboles grandes, a la vez que los plantadores

constataron que fueron cavados como es debido. Convertidos al equivalente de una *tarea* nominal (625m2), en un caso se invirtieron 40,7

jornales, y en el otro 41,95 días. La *sip’iada*, en la que no se cava tan hondo ni se cierne las piedras con tanto afán, exige menos tiempo. El dueño de un terreno

con pocas piedras y raíces aseveró haberlo medido él mismo con cinta métrica para una *tarea* de 625m2, y su contratista invirtió 16 jornales en *sip'iarlo*. En Arapata se midió la extensión cavada por una persona (dueño del terreno) en el curso de una hora: 5,64m2. Suponiendo que se mantenga este ritmo de avance (sin cansarse) durante ocho horas en cada día, se necesitarían 13,85 días para cavar una extensión de 625m2, ó 9,77 días para cavar "una cuarta" arapateña (441m2). En otro caso, se dijo haber invertido 27 días en cavar una extensión declarada de dos *cuartas*, que si fueran 882m2

equivaldrían a 19,13 días para cavar una *tarea* de 625m2 (no se pudo cotejar la extensión declarada con una medición en metros). Entonces, se puede considerar que la cifra de 10 a 12 días para cavar una *tarea* (la dieciseisava parte de una hectárea) representa la inversión mínima, mientras que la inversión real de tiempo puede llegar a ser cuatro veces más elevada, según las condiciones particulares del terreno.

Respecto al *zanjeo* crudo (sin *sip'iada*), algunos productores de la zona tradicional opinan que se pueden hacer hasta 25 *wachus* en un día como máximo. Una cifra más razonable sería 12w/h/d. De todos modos, en Arapata no se acostumbra hacer *zanjeo*, y en Chulumani es una práctica periférica; la mayoría de los productores procura hacer *plantada*, o al menos *zanjeo* con paleta (con *sip'iada*). En el *zanjeo* con paleta la productividad es más parecida a la de la *plantada*; se tienen datos de 7w/h/d en una faena de *zanjeo* con paleta, considerada baja por los mismos participantes. En el *zanjeo* en Asunta, los cortes son más anchos, dan un promedio de 5,00m. No se acostumbra hacer faena, y se paga al contratista a destajo (tantos bolivianos por cada *wachu*). Dos contratistas en Alto Asunta hicieron 260 *wachus* de 5,00m en 28 días, un promedio de 9,29w/h/d. El dueño trabajó dos días e hizo 20 *wachus*, dando un total de 280 en todo el cocal, y un promedio general de 9,33w/h/d. Convertidas estas cifras a cortes de 4,00m de ancho, se obtiene un equivalente de 11,66w/h/d, es decir, una cifra muy semejante al dato referencial de 12w/h/d en la zona tradicional.

Podemos decir , por tanto, que la productividad de la mano de obra —tanto en la cosecha como en la plantación—, cuando se toma en cuenta la técnica, las características del cocal en cuestión y la calidad del trabajo, es relativamente

uniforme tanto en la zona tradicional como en la zona de colonización. Esta constatación no es sorprendente, dado que, en el fondo, se trata de la misma población con las mismas capacidades, hábitos y ritmos de trabajo. Donde sí se encuentra una diferencia marcada es en la inversión realizada en plantación de los cocales, como se verá en el siguiente acápite.

3.2.2. La productividad por extensión

Ya hemos comentado los obstáculos que surgen en el análisis cuantitativo debido las medidas tradicionales que usan los cocaleros.

Las cifras oficiales para la productividad de una hectárea de coca suelen expresarse en toneladas métricas, otra de las medidas jamás usada por los productores. Ellos miden la coca producida en cestos de 30 libras y *takis* de 50 libras, o en kilogramos, en el caso de la producción minoritaria de hoja elegida. Y si uno intenta preguntar de entrada por la producción por hectárea, la respuesta universal es "aquí nadie tiene por hectáreas". Pero además, ellos saben que la producción de un cocal varía enormemente en el curso de su vida útil, y ésta misma es variable. Entre los cocales estudiados en la zona tradicional, se incluye uno que a los 18 años ya está acercándose al fin de su vida productiva y otro que tiene alrededor de 50 años, pero sigue produciendo, aunque en cantidad reducida. La bibliografía (v. *supra* 1, capítulo segundo) considera que la productividad máxima de un cocal ocurre entre los dos y los siete años de edad (no queda claro si esta edad se cuenta desde la fecha de plantación o desde la primera cosecha). En Chulumani, actualmente se suele realizar el *pillu* (poda) del cocal cada cuatro años.

Después del *pillu*, hay producción cero durante unos ocho meses, luego vuelve a incrementarse, otra vez disminuye, y se hace el siguiente *pillu*. Parece que es a partir del tercer *pillu* cuando algunas plantas empiezan a morir y cuando la producción, en general, decae. Por tanto, es difícil dar una cifra promedio para la producción de un cocal en el curso de su vida útil, si es que se pudiera establecer una cifra general para ésta. Algunos productores dicen que la productividad máxima se registra en el caso de la *wawa coca* (sin *pillu* alguno), mientras que otros dicen que es en el primer sobre- *pillu*. Como primera aproximación,

hemos intentado recoger datos referenciales sobre la producción máxi-ma que se puede esperar de una *tarea* (625m2, nominalmente) de *wawa coca* en sus mejores condiciones; se supone que éste sería el punto máxi-mo de la vida útil de un cocal y que en todos los demás casos la producción sería menor.

Pero aquí surge otra dificultad. Las cifras oficiales citan la producción por año, mientras los productores citan la producción por *mita* (por cosecha). En la zona tradicional, se considera que se puede cosechar un cocal cada tres meses. Esto puede dar lugar a cuatro cosechas en el curso de 12 meses, pero en realidad, el intérvalo entre *mitas* varía según el mes (y también según la altura). En la temporada de lluvias, la coca puede madurar en tres meses exactos e incluso en menos tiempo, mientras que en la temporada seca la maduración toma más tiempo. En particular, si se cosecha en mayo, al principio del invierno, el frío de los meses de junio y julio afecta los brotes tiernos (*ch'apiña*) y causa que la siguiente cosecha pueda estar lista recién en octubre, mientras que si se cosecha a fines de abril, la coca brota antes de que llegue el frío y se puede tener una cosecha en julio, luego otra en octubre. En cocales de mayor altura (por encima de los 1.800 msnm, aproximadamente) es difícil, sino imposible, tener más de tres cosechas al año, y hay un intérvalo de cinco a seis meses entre la última cosecha en otoño y la primera de la primavera. Lo mismo puede ocurrir en cocales en menor altura, según las fechas de las *mitas*.

Los productores intentan adaptar las fechas de sus *mitas* a estas condiciones para obtener cuatro *mitas* en 12 meses en vez de tres, pero hay límites en el manejo del ciclo vegetativo de la planta con estos fines; además, lo ideal es tener la producción distribuida entre varios cocales, aunque sean pequeños, para tener alguna *mita* en cada mes del año, en vez de tener una *mita* abundante en un mes y luego no tener ingreso alguno durante uno o dos meses.

La producción sube en el curso de la estación lluviosa y por lo general llega a un tope máximo en marzo, pero siempre con variaciones debidas a la irregularidad de las lluvias en la zona, que suelen empezar entre octubre y noviembre y continuar hasta abril con más intensidad en febrero, pero a veces las lluvias se detienen durante semanas, incluso en los meses cuando más debería llover. De todas maneras, los productores no buscan concentrar sus *mitas* en marzo,

porque es una época que se caracteriza por precios más bajos. Por tanto, hasta en el caso de cocales de la misma edad, en la misma altura y con suelos parecidos, la producción total en el curso del año puede variar según las fechas precisas de sus *mitas*. Y cuando llueve, la topografía accidentada da lugar a variaciones notables en la cantidad de lluvia recibida incluso en lugares separados por pequeñas distancias (una hora a pie o menos). Los resultados, en términos de la cantidad de coca que se llega a cosechar, pueden sorprender o decep-cionar a los mismos dueños del cocal.

Además de todo esto, intervienen varios factores sociales. A veces, por falta de dinero, los dueños se ven obligados a cosechar el cocal "faltando" (*llullu*, tierno, no plenamente maduro), aunque se sabe que esto le causará daños y reducirá su producción en el futuro.

En otras ocasiones, las dificultades se deben a la falta de mano de obra u otros obstáculos (otros trabajos apremiantes, problemas familiares, etc.) que atrasan la cosecha hasta el punto en que la coca está

"por sacudirse" o *ch'ixirata* (hojas moteadas, a punto de convertirse en hojas de color café y caerse naturalmente de las ramas). Por supuesto, un estudio experimental, agronómico, que apunte a establecer la productividad de la coca en condiciones controladas, cosechará siempre en el punto perfecto de maduración y en los meses más idó-

neos, pero nosotros estamos hablando de cocales reales y de la producción actual, que está cruzada por todos estos factores.

Veremos las cifras precisas de un cocal en el sector Chulumani, uno que se encuentra en altura (aproximadamente 1.750 msnm) y que nunca ha sido fumigado con agroquímicos, excepto algunos tratamientos para combatir la "*chaka*" (hormiga corta-hoja) que se aplican sólo en el suelo, cerca del nido de la plaga. Los comunarios de la zona lo consideran un cocal bastante regular, que jamás mostró una producción digna de admiración, por tanto, puede tomarse como

representativo de un cocal de tipo tradicional (sin agroquímicos u otra tecnología modernizada). Fue plantado en enero de 1991 y tiene una extensión de 342m2. La coca para consumo personal fue apartada después de pesar la producción total y, por tanto, está incluida en el registro. En 12 meses, entre octubre de 1995 y

septiembre de 1996, cuando tenía entre cuatro y cinco años, este cocal tuvo el siguiente rendimiento:

Cosecha

19/Oct/95

20 libras

9/Ene/96

32 libras

2/Abr/96

32 libras

27/Jul/96

22 libras

Total producción en un año (coca seca): 106 libras

Producción por hectárea por año: 3.099 libras ó 1,408TM

Sin embargo, en el curso del año anterior (1994-5), ese mismo cocal llegó a producir hasta 45 libras en la cosecha de abril, su punto máximo; en ese año la productividad de este cocal habría sido de 4.497lb/ha/año, ó 2,044TM/ha/año. Entre junio 2002 y mayo 2003, con una edad de 11 a 12 años y dos *pillus*, sólo se lograron tres cosechas (debido a una cosecha mal programada a fines de mayo 2002, que causó un serio retraso en la cosecha siguiente, recién en octubre de 2002) con un rendimiento total de 50 libras. Esto representa una productividad de 1.462lb/ha/año, ó 0,665TM/ha/año. Se debe señalar que la dueña del cocal se ausentó desde 1998 hasta 2001; mientras tanto, personas ajenas cosecharon el cocal fuera de tiempo; sin *masirlo* bien, hicieron el segundo *pillu* y luego lo *jinchucharon* demasiado pronto. Por todos estos factores, el cocal ya está más

degenerado que lo que corresponde a su edad y tiene una productividad baja, a la vez que representa los accidentes comunes que ocurren en el curso de la producción cocalera.

Este tipo de accidentes se producen incluso cuando se trata de *wawa coca*, el cocal que debería rendir mejor. Como lo demuestra el siguiente ejemplo, también del sector Chulumani, hasta en este momento se puede obtener una productividad baja. Se trata de un cocal de *zanjeo*, plantado en 1999. Por tanto, tenía entre tres y cuatro años en el curso de las cosechas registradas entre septiembre de 2002

y agosto de 2003. El cocal se encuentra en una altura de aproximadamente 1.650 msnm y el suelo es bastante arenoso, *challa* (en el ejemplo anterior, parte del cocal tiene suelo arenoso y otra parte es más gredoso; el terreno preferible para la coca es el gredoso). El terreno tiene una pendiente pronunciada, de más de 40 grados, lo que obliga a hacer *wachus* más altos, y así, reducir el número de *wachus* que entran en el espacio. Estos factores tienen que ver con su baja productividad. Se lo fumigó en octubre de 2002 con el pesticida Stermin, pero no con fertilizantes. Aunque el dueño considera que

mide “media tarea”, tiene una extensión de 525m2, es decir, alrededor de dos terceras partes de una *tarea*. En este caso, no hay un consumo significativo de coca en el “boleo” (sólo el marido masca coca, y no todo el día ni todos los días de la semana, apenas un poco en el trabajo): Cosecha

28-9/Sep/02

15 libras

24-6/Dic/02

20 libras

1/Abr/03

18 libras

9-10/Jul/03

15 libras

Total producido en un año (coca seca): 68 libras

Producción por hectárea por año: 1.295 libras, ó 0,589TM

En los dos casos descritos se trata de cocales pequeños, plantados en una sola campaña, pero es más corriente que un cocal se componga de una serie de cortes plantados en años sucesivos y, por tanto, sin una edad uniforme. El cocal que describiremos inmediatamente es uno de *zanjeo* en altura (más de 1.850 msnm), en un terreno que era pajonal y que tiende a ser arenoso. En anteriores años, el dueño lo fumigaba, pero ahora ha dejado de hacerlo, argumentando que es muy penoso cargar el agua requerida hasta allí arriba. Su edad varía de ocho a 18 años, y la parte más vieja ya está llegando al fin de su vida útil. Mide casi exactamente dos *catos*, o sea 5.000m2 (media hectárea). Por la extensión, su cosecha suele durar dos semanas o más. Los datos registrados se refieren a la coca seca vendida. Los dueños mascan ("bolean") bastante coca y, por tanto, se podrían añadir unas cinco libras por cosecha para cubrir este consumo. En octubre de 2002 se hizo *pillu* a unos dos cortes que fueron reincorporados a la cosecha recién en mayo de 2003. En la cosecha de junio de 2003, había cierta cantidad —digamos, 10lb de coca seca— de hojas amarillas (*usu kuka*) debido al frío del invierno, que fueron cosechadas aparte y destinadas al trueque con productos altiplánicos sin ser pesada:

Cosecha septiembre-octubre 2002

160 libras

Enero 2003

88 libras 24

24

No se esperaba que esta cosecha tendría tan bajo rendimiento: debería ser superior a la de septiembre. Los dueños lo atribuyeron a la escasez de lluvia en el mes de diciembre, que también impidió la plantación de coca en esa temporada.

Marzo-abril 2003

183 libras

Mayo 2003 (jinchucha de pillu)

17 libras

Junio 2003

115 libras

Total producido en un año (coca seca):

563 libras

Producción por hectárea por año:

1.125 libras, ó

0,511TM/ha/año

Incluyendo estimación para

“boleo” y *usu kuka*:

1.155 libras, ó

0,525TM/ha/año

Para contrastar estos casos, Mario Villca, del sector Llojeta, ofreció datos que él había recogido de un cocal de su sector. Se trata de un cocal de *zanjeo* de cuatro años situado en bajío (1.390 msnm), donde además se utilizó riego y, por tanto, se obtuvo cinco cosechas en el año de estudio. El productor dice que tiene un *cato* de extensión. No pudimos constatar esta medición, pero la tomaremos como equivalente a 2.500m2. El rendimiento en el curso de un año fue de 1.774 libras. Esto arroja una productividad de 7.096lb/ha/

año, ó 3,225TM/ha/año. Ajustando nominalmente estas cifras a cuatro cosechas en vez de las cinco declaradas (sin tomar en cuenta las fechas exactas de las *mitas* y la variación entre ellas, sobre lo cual no disponemos de datos), la productividad sería de alrededor de 2,58TM/ha/año. El autor de este cálculo considera que, sin riego, habría sólo tres cosechas al año; en ese caso, la productividad se reduciría a 1,935TM/ha/año. El productor asevera que este ejemplo representa la productividad de un cocal en su mejor época, o sea, se trata definitivamente de un valor máximo, y se supone que en cualquier otro año la productividad sería menor. Para demostrar esto, se lo contrasta con otro cocal en la misma zona, con 12

años de edad pero de la misma extensión (sólo nominal, y es poco probable que sería exactamente igual) y sin riego, que sólo produce cuatro cestos (120 libras) por *mita*. Suponiendo que se pueda obtener cuatro *mitas* en doce meses, esto arroja 1.920lb/ha/año, ó 0,872TM/ha/año. Resumiendo estas cifras (en TM/ha/año) de manera comparativa:

Edad del

Cocal de

Cocal de

Cocal de

cocal

altura,

bajío,

bajío,

sin riego

con riego

sin riego

4 años

2,044

3,225

2,58025/1,93526

0,589

-

-

5 años

1,408

-

-

12 años

0,665

-

0,872

8-18 años

0,511-0,525

-

-

Si intentamos analizar estas cifras, lo primero que se nota es su extrema

dispersión, incluso cuando se trata de cocales de la misma edad. Evidentemente, se requiere mucha más investigación para identificar los factores agronómicos (tipo de suelo, vaivenes de la lluvia en el año en cuestión, presencia de plagas, formas de manejo, etc.) que pueden influir en la productividad de un cocal específico. El hecho de que esta investigación haya encontrado tanta variación hace más comprensible la divergencia sobre las cifras oficiales publicadas sobre la productividad de la coca, a la vez que las fuentes no identifican la ubicación u otras características de los cocales estudiados para proporcionar pistas sobre los motivos de las diferencias. Algo aun más importante: estos datos evidencian que sería imposible proponer alguna cifra “promedio” o “representativa” para la productividad en los Yungas sin tener conocimiento de los perfiles de edad y altura de los cocales existentes; sería totalmente inadecuado escoger algún número y calcular en base a eso sólo utilizando las extensiones de los cocales y nada más.

Volvamos a nuestras cifras. Las mencionadas anteriormente

proceden de la zona tradicional, donde sí fue posible obtenerlas. En cambio en Asunta, debido a la amenaza de la erradicación que se cierne sobre la región por considerarla una zona de coca “excedentaria”, los productores son muy reacios a proporcionar información numé-

rica sobre la productividad y, por otra parte, tampoco desean que se 25

Suponiendo cuatro cosechas en doce meses. Las cifras del cocal de altura marcadas con negrilla tratan de un seguimiento del mismo cocal, todas las demás refieren los datos de diferentes cocales.

26

Suponiendo tres cosechas en 12 meses.

publiquen las ventajas productivas que tienen frente a sus “hermanos campesinos” de la zona de altura. Es significativo, por tanto, que las únicas cifras que pudimos obtener traten de un cocal de 14 años (con tres *pillus*) en Alto Asunta, es decir un cocal ya fuera de la época de su mejor producción y entrando

a su vejez. Tiene una extensión de 612m2. En doce meses, entre el 1 de octubre de 2002 y el 30 septiembre de 2003, el cocal produjo las siguientes cosechas:

Cosecha

30/Nov/02

49 libras

12/Ene/03

55 libras

10/Mar/03

60 libras

14/May/03

51 libras

07/Ago/03

36 libras

Total producción en un año (coca seca):

251 libras

Producción por hectárea por año:

4.101 libras, ó 1,864 TM/ha/año

En la zona tradicional, este nivel de productividad sería bueno para un cocal en su mejor época, e insólito para un cocal viejo. Evidentemente, una razón para la mayor productividad en Asunta es que el intérvalo entre *mitas* es más corto —se notará que, en este caso, en la temporada de lluvias puede reducirse incluso a menos de dos meses— y, por tanto, se puede obtener cinco y a veces hasta seis cosechas por año. Sin embargo, las cifras oficiales publicadas hablan simplemente de "Yungas" y no distinguen las zonas tropicales de las de altura. Las divergencias entre las capacidades productivas de las dos sub-regiones hacen

aún más difícil evaluar cifras “representativas” de Yungas en general.

Como se dijo, no es posible obtener de los productores datos referenciales sobre la productividad por hectárea, porque ellos no manejan estas medidas. Tampoco es factible pedirles un “promedio”

para la productividad de un cocal en el curso de sus años de vida.

Hemos optado por preguntarles sobre lo que consideran podría ser una cifra máxima. Para una aproximación a la productividad máxi-ma posible, se preguntó a los productores en Chulumani cuánto podría producir una *tarea* (625m2) de *wawa coca* en las mejores condiciones. Ellos respondieron citando la cosecha por *mita*. Suponemos tres *mitas* al año con el mismo monto (así se intenta balancear la variación entre *mitas* con la posibilidad de obtener cuatro cosechas en

doce meses en algunos casos) y convertimos sus referencias a TM/

ha/año. Los resultados son los siguientes:

Referencia

Equivalente

Comunidad

productor/a

Libras/ *mita*

(3 *mitas*/año)

en TM/ha/año

Parruscato

4 cestos

120

2,62

Takipata

3 cestos

90

1,96

Takipata

2 cestos y medio[27]

105

1,64

Sanani/San Isidro

2 takis y medio

25

3,64

Sanani

50 libras

50

1,09

Los productores que proporcionaron los últimos datos explicaron la enorme diferencia entre su estimación y la anterior, de otro comunario de su misma comunidad, argumentando que él posee

cocales en el bajío, sobre el río Tamampaya, en la comunidad San Isidro (el río

se encuentra por debajo de los 1.200 msnm); los datos de este productor se referirían a esos cocales, mientras que ellos hablaban de sus cocales de altura (1.700 msnm para arriba), en tierras gastadas y sin tratamiento agroquímico. Por otra parte, los datos de la primera cita de Takipata provienen de una productora que acostumbra utilizar abono (Extrafoliar o Bayfolan) en sus cocales. En todo caso, hay que recordar que estas cifras representan el "cocal de ensueño", es decir, el de mejor producción imaginable, y las cifras de la realidad, en general, serían inferiores. También se debe notar la gran variación de la productividad en estos datos —una diferencia de 334%

entre la máxima y la mínima—, una variación difícil de explicar aún preguntando a personas mayores de los 40 años que han trabajado toda la vida en la producción de coca, y que, por tanto, deben tener bastante experiencia. Consideramos que esto refleja la variación existente en la producción real, y apunta a la dificultad de establecer una cifra "promedio" para una sola región, más difícil aún para todos los Yungas.

27

Este productor dijo que esta producción máxima ocurre con el primer ciclo de sobre- *pillu*, mientras la *wawa coca* (sin *pillu*) sólo alcanza dos cestos por *mita* por *tarea*.

3.3.

Análisis de costos y beneficios

3.3.1. Ingresos en la cosecha

Cada *mita* o cosecha de un cocal arroja un ingreso bruto, es decir, el dinero recibido por la coca vendida. Esto es simplemente una función de la cantidad producida y del precio del momento. Pero el ingreso neto —el dinero que queda en manos del productor—, varía mucho según los gastos en dinero realizados en el curso de producir esa cantidad. Los factores que determinan el monto de estos gastos son básicamente los mismos en la zona tradicional y en la zona de colonización. El primer componente de gastos corresponde a los jornales

pagados en dinero a *mingas* (jornaleros y/o contratistas) en la cosecha y el desyerbe. Este monto varía según la disponibilidad de mano de obra propia dentro de la unidad doméstica productora. Algunos productores pueden cubrir toda la mano de obra, o casi toda, trabajando ellos mismos, o en *ayni*, que tiene que ser devuelto en trabajo pero no pagado en efectivo. Otros se ven obligados a cubrir parte o todo el trabajo a través de jornaleros y contratistas. Si se tiene que ocupar jornaleros, es posible reducir en algo los costos a través del empleo de *utawawas*, quienes reciben un jornal menor al corriente porque también reciben comida y alojamiento. Los productores que tienen que utilizar más mano de obra pagada reciben un ingreso neto mucho menor (menor en términos del porcentaje del ingreso bruto, aunque no necesariamente tan bajo en términos absolutos) que los que disponen de mano de obra propia. La combinación específica de mano de obra paga e impaga, en cada caso, depende de la composición de la unidad doméstica, que es a la vez una función de su posición dentro del ciclo de desarrollo familiar y doméstico.

El segundo componente de gastos corresponde a los que se realizan en la comercialización. Estos pueden ser cero en caso del productor que ha vendido la coca en su casa a un *riskatiri* que viene a la comunidad. Para vender la coca en la feria del pueblo hay que pagar el pasaje del transporte para llegar allí, aunque se va a la feria también para hacer las compras de la semana y para otros fines (hacer trámites, ir a reuniones sindicales o acontecimientos sociales, etc.); por tanto, no hemos incluido estos pasajes como un gasto específico de comercialización. Los gastos de comercialización son significativos

en caso de vender la coca en el Mercado de Villa Fátima: hay que pagar la orden comunal de ADEPCOCA (v. *infra* 1.1, capítulo quinto), el pasaje de ida y vuelta de la persona que lleva la coca, el pasaje de ida de los bultos de coca que se cobra aparte, y el *tambeaje* en el Mercado. Este gasto se justifica por el precio algo más elevado de la coca en La Paz. La opción de comercialización que se escoja depende básicamente de la cantidad producida, además que, para poder llevar la coca a La Paz, hay que ser socio de ADEPCOCA. No todos los socios llevan su coca a La Paz, porque los gastos del viaje sólo valen la pena si uno lleva un mínimo de dos *takis* de 50 libras. Muchos productores no llegan a producir 100 libras en una *mita* y por tanto prefieren vender en su casa o en la

feria más cercana. A veces, pueden aprovechar el viaje de un familiar o conocido que lleva su coca a La Paz para en-cargarle la propia, y, cuando se trata de familiares cercanos, es posible que hagan esto sin obligar a la persona que contribuye la cantidad menor de coca a cubrir parte de los gastos adicionales del viaje, pero permitiendo que aproveche el precio mayor.

Por tanto, el ingreso bruto en base al precio vigente en el mercado en el momento de la venta es sólo el marco general dentro del cual se deben evaluar los ingresos reales de un productor. Vamos a presentar una serie de ejemplos de ingresos que ilustran diferentes estrategias de producción y comercialización, contextualizando cada ejemplo en términos de la composición familiar y la situación social de cada unidad productora. Después de calcular el ingreso neto recibido, se calculará el monto de ingreso por día de trabajo invertido por parte de la unidad doméstica, sumando los jornales propios y los *aynis*, e incluyendo el tiempo invertido en trabajos que no se paga (principalmente el secado) y en la comercialización (días de viaje a La Paz). Al evaluar los costos, no se puede sumar el conjunto de días de diferentes actividades, porque un día de *k'ichi* no tiene el mismo valor (jornal pagado) que uno de *masi*, pero para evaluar el ingreso por día se les puede tomar como similares porque este ingreso es para el conjunto de la unidad doméstica y representa un fondo común, que luego es repartido o gastado en beneficio de todos o algún miembro en particular, según su composición familiar y las diferentes necesidades o exigencias de sus miembros. En esta investigación no nos hemos abocado al tema del destino de los ingresos.

Se debe señalar que este ingreso por día trabajado se refiere sólo a la *mita* analizada en cada ejemplo. Una vez que se termina con la cosecha descrita, incluyendo la devolución de *aynis*, los miembros de la unidad doméstica se dedican a otras actividades generadoras de ingresos. Puede ser que pasen el resto del tiempo, hasta que llega la siguiente *mita* del cocal en cuestión, trabajando en otros cocales o cultivos propios, cada uno de los cuales con su propia rentabilidad e ingreso diario correspondiente. Puede ser también que se dediquen a "jornalear" en la cosecha de coca u otra actividad agrícola, o en una actividad asalariada como la albañilería. Otras fuentes de ingresos identificadas en los casos de estudio incluyen el comercio (regentar una tienda en la comunidad o

vender comida en la feria de Asunta, por ejemplo), que puede generar ingresos más o menos regulares, o trabajar como *yatiri*, que genera ingresos intermitentes según los clientes que se presentan y el tipo de servicio ritual que solicitan. Otros poseen alguna renta, como el alquiler de su casa en el pueblo. El ingreso total por mes o por año de la unidad doméstica depende de la combinación de los ingresos de sus cocales con estas otras fuentes diversas, y para evaluarlo se necesitaría un seguimiento intensivo de cada caso en todas sus actividades, no sólo en sus cocales. En este estudio nos limitaremos a señalar los montos de ingreso que pueden proceder directamente de un cocal particular, y los factores que influyen en éstos.

Caso 1. Este primer caso (de Chulumani) representa lo que en cierto sentido es la situación campesina óptima. Se trata de una unidad doméstica madura. Sus propietarios poseen terrenos en Takipata, por donación de la Reforma Agraria al padre de la mujer, más un espacio de uso común y otros terrenos que el hombre recibió de sus padres, migrantes del Altiplano que compraron varias hectáreas en otra ex hacienda cercana. Sus cuatro hijos son mayores de 15 años y sólo el menor sigue viviendo con los padres. Dos hijas han ido a convivir con sus maridos en una comunidad vecina, pero las hijas visitan constantemente la casa de sus padres, con los yernos y los pequeños nietos, y mientras se quedan, trabajan con los padres, en una relación que es considerada "*ayni*", aunque no hay una exigencia de devolución exacta de jornales. Es decir, las hijas siguen contribuyendo mano de obra a la unidad doméstica considerada como propia, y a veces van a ganar *ayni* en nombre de su madre. Este trabajo se hace en reconocimiento a la herencia, consistente en los terrenos en la otra ex hacienda,

que ya han sido repartidos a mitades entre las hijas. Incluyen cocales viejos (de 20 años de edad), pero todavía productivos. Por tanto, los gastos domésticos son reducidos en comparación con la época en que todos los hijos vivían con los padres y estudiaban, a la vez que los padres siguen disponiendo de la mano de obra de hijas y yernos durante una parte del tiempo. Esta unidad doméstica acostumbra recibir a *utawawas* masculinos y femeninos, y durante la *mita* aquí analizada, tenían una *utawawa*, una cholita de unos 15 años, oriunda de la provincia Camacho. Le dieron un cuartito independiente en los bajos para dormir, una comodidad que jamás tuvo en la casa de sus muchos otros *utanis*

(primero en Asunta y luego en el sector Chulumani), pero sólo le pagaban medio jornal, argumentando que la estaban manteniendo.

Aquí vamos a considerar la *mita* de enero de 2003 en los dos cocales que la unidad doméstica tiene en Takipata. El primer cocal es de *zanjeo*, muy arriba en el pajonal (a una altura aproximada de 1.850

msnm). Ahora este espacio es de uso común, pero antes de la Reforma Agraria era pastizal de mulas. Se dice que la bosta y orín que dejaron las mulas han producido un hongo llamado *qhilla kutu*, que ataca las raíces de la coca, y por tanto las plantas no viven mucho tiempo. Es cierto que la parte de arriba de este cocal, con una edad de 18 años, ya está llegando al fin de su vida, mientras la parte más nueva, con ocho años y un *pillu* (en octubre 2002 se empezó el segundo ciclo de *pillu* en dos cortes) todavía muestra buena productividad. En años anteriores se lo fumigaba, pero últimamente no ha recibido tratamiento químico alguno. Su extensión declarada fue de “casi tres *catos*”, pero al medirlo resultó tener dos *catos*, casi exactamente 5.000m2:

Cosecha: de enero 2003 (2 a 9 de enero).

***K’ichi*:** 9 jornales propios, 19 *aynis* (incluyendo hijas y yerno), 3

mingas (*utawawa*). Total: 31 jornales. A la *utawawa* se le pagó medio jornal (10Bs). Costo en dinero: 30Bs.

Secado: 8 medios jornales propios (7 padre, 1 hijo); total: 4 jornales. En las tardes el padre desyerbó la huerta y el yucal en los alrededores de la casa. El hijo secó la coca un sábado y luego fue a la cancha.

***Masi*:** 7 jornales (4 propios de padre e hijo, 2 *aynis* del yerno, 1

ayni con un primo segundo).

Producción para la venta: 88 libras[28] (2,84 lb/k/d).

Se vendió un *taki* (50 libras) en Chulumani en 550Bs (11Bs/libra).

Se combinó las restantes 38 libras con 12 libras de coca de su comadre, para llevarla a La Paz junto con la producción del segundo cocal. Este *taki* se vendió en Bs 530 (Bs 10,60/libra).

Ingreso bruto (restando las 12 libras): **952,80Bs.**

El segundo cocal es de *plantada*, *wawa coca* madura (cuatro años de edad, sin *pillu*), a una altura aproximada de 1.650 msnm y una extensión declarada de dos *tareas*. En esta *mita* fue fumigada con Extrafoliar (abono)[29]. La cosecha siguió a la del primer cocal:

K'ichi: 5 jornales propios (la madre), 10 jornales de *ayni*, 5 jornales de *minga* (la *utawawa*, con medio jornal). Total: 20 jornales.

Costo en dinero: 50Bs.

Secado: por quedar cerca de la casa, la madre pudo atender el secado y cosechar sin pérdida de tiempo. No obstante, un día la coca fue alcanzada por la lluvia y se *ch'uqintó*.

Masi: 3 jornales propios (padre e hijo).

Producción para la venta: 124 libras coca seca; 100 libras verde; 24 libras *ch'uqita* (6,20lb/k/d).

Las 24 libras *ch'uqita* fueron vendidas en la casa en 5Bs/libra, total: 120Bs.

Los 2 *takis* (100 libras) de coca verde fueron vendidos en La Paz, en 540Bs/taki (10,80Bs/libra), en el mismo viaje cuando se llevó un *taki* de la otra cosecha. El padre viajó y volvió en un día.

Ingreso bruto:

1.200Bs

28

En esta unidad doméstica, padre y madre mascan coca todos los días y el hijo lo hace en el trabajo. Por tanto, tienen un consumo no despreciable en el "boleo"

(acullico). Antes de la cosecha la madre fue a cosechar un día en este cocal sólo para el boleo, y después sacaron coca seca para este fin, pero no la pesaron. Sólo en una ocasión (no en la *mita* presentada) apartaron cinco libras pesadas del segundo cocal para el *boleo*. Por tanto no se ha intentado cuantificar este consumo, aunque incide en el monto total de la producción.

29

No incluimos esto como costo porque no fue posible saber la cantidad precisa del químico que se utilizó en este cocal para esta *mita*, y tampoco el tiempo ocupado que no llega a medio jornal. Sucede lo mismo en los otros casos donde se hace uso de agroquímicos.

Total ingreso bruto de los dos cocales:

2.152,80Bs

Gastos de comercialización

Orden comunal:

0,50

Pasaje en flota a La Paz ida y vuelta:

30

Pasaje de la coca a La Paz (5Bs/ *taki*):

15

Tambeaje en el Mercado de Villa Fátima (5Bs/taki):

15

Total gastos comercialización:

60,50

Total gastos en mano de obra:

80

Total gastos en dinero:

140,50

Ingreso neto total:

2.012,30Bs

La unidad doméstica productora logra retener el 93% del in-

greso bruto, a través de una estrategia de minimizar el uso de mano de obra pagada (la única pagada es la *utawawa*, y ella recibe medio jornal). Para obtener este ingreso, invierten un total de 58 jornales de trabajo (sumando los propios y los *aynis* que tienen que cumplir en los cocales de otros, incluyendo el día de viaje a La Paz). Esto arroja un ingreso por día trabajado de 35,30Bs30. Lo primero que se debe notar es que este ingreso es superior a lo que los miembros de la unidad doméstica hubieran podido ganar "jornaleando" para otra gente en los mismos trabajos (*k'ichi* y *masi*). En particular, es notable que (como hemos explicado) éste es un ingreso general, no diferenciado por género o tipo de trabajo. Significa que para la mujer, en esta unidad doméstica, trabajar como mano de obra impaga arroja un ingreso de 35,30Bs versus los 20Bs que podría obtener "jornaleando" en el *k'ichi*. Para el hombre, el ingreso es superior a los 30Bs que se paga como jornal de *masiri*, pero la diferencia no es tan grande como en el caso de la mujer. Por tanto, ambos miembros de la pareja tienen motivos económicos para combinar sus esfuerzos como parte de una unidad doméstica campesina en vez de buscar su suerte independientemente como jornaleros, a la vez que, en términos del incremento porcentual de sus ingresos, el incentivo es mayor para la mujer que para el hombre. Se podría interpretar esto como parte de la razón de por qué las mujeres están dispuestas a ofrecer sus servicios domésticos (cocinar, 30

En caso de no haberse *ch'uqintado* las 24 libras, el ingreso neto subiría a unos 2.132Bs y el ingreso por día trabajado, a 36,76Bs. Por suerte, ninguno de los casos de estudio sufrió la desgracia de *ch'uqintar* la mayor parte de su cosecha,

algo que a veces pasa y tiene un impacto desastroso en los ingresos del productor.

sobre todo) dentro de la unidad doméstica, aunque los y las campesinas reconocen que esto representa una carga mayor en términos de tiempo de trabajo versus tiempo libre para la mujer en comparación con el hombre. A la vez, esta diferencia se basa en el hecho de que el jornal de *k'ichi* es menor que el de *masi*, y estos trabajos son segrega-dos por género, pero ése es un tema estructural que no podemos abarcar en este momento.

Sin embargo, si repartimos los costos de comercialización en un tercio para el primer cocal y dos tercios para el segundo, el tiempo de viaje a mitades, y calculamos los gastos específicos en cada uno de ellos, el primer cocal, poco productivo, sólo da un ingreso de 22,85Bs por día trabajado, mientras el segundo, en excelentes condiciones (y con agroquímicos) rinde 60Bs por día trabajado. Según los criterios que acabamos de presentar, trabajar el primer cocal sería "rentable" para la mujer pero no para el hombre, mientras que el segundo cocal resulta rentable para ambos. Volviendo a unir las dos cosechas, si se hubieran pagado todos los *aynis* en cosecha y desyerbe, más la *utawawa*, con los jornales vigentes para mano de obra "libre" (20Bs por día de *k'ichiri*, 30Bs por día de *masiri*) pero manteniendo los días propios en cosecha, desyerbe, secado y venta, los gastos en mano de obra habrían subido a 740Bs en cosecha y 90Bs en desyerbe, total 830Bs, y el ingreso neto bajaría a 1.322,80Bs, ó 61% del ingreso bruto.

A primera vista, esto explica de antemano porqué se prefiere trabajar personalmente o en *ayni* en tanto que sea posible. A la vez, los días invertidos personalmente serían sólo 26, y el ingreso por día trabajado sería de 50,88Bs, que es mayor que el promedio de las dos cosechas aunque inferior al ingreso por día trabajado del segundo cocal, el más productivo. Entonces se podría preguntar por qué se dedican a ganar *ayni* en vez de contratar *mingas*. Este es un tema bastante complejo, y parte de la respuesta es que "no hay *mingas*", pero hay otros factores. En el último de los casos que presentaremos (el de Alto Asunta) vamos a exponer algunos de esos factores, y la explicación completa será ofrecida en las Conclusiones (capítulo sexto). Pero antes, vamos a presentar

otros casos de lo que pasa con los ingresos en otros contextos domésticos y productivos.

Caso 2. Este caso representa el extremo opuesto en términos de la mano de obra propia disponible, a la vez que corresponde a una

situación normal, incluso se podría decir ideal, en términos del ciclo de desarrollo doméstico. Se trata de una familia desnudada al extremo, es decir, una anciana viuda que vive sola en la comunidad originaria de Cuchumpaya. Todos sus hijos se han casado y viven aparte, incluso el menor, que según la tradición debería quedarse con su cónyuge en la casa paternal; este hijo menor tiene su nueva casa a poca distancia de la casa de la anciana, pero como veremos, la "ayuda" (*yanapa*, ayuda no contabilizada entre familiares) de diversas maneras. Otro hijo, su esposa e hijos, también viven cerca. La anciana y su marido eran "*sayañeros*" acomodados de la comunidad y, en su mejor momento, llegaron a poseer seis *sayañas* en Cuchumpaya y en la comunidad vecina de Tulduchi, además de varias *chiquiñas* (parcelas sueltas de tamaño reducido) e incluso una pequeña casa en el pueblo de Chulumani. Esto les permitió repartir buenos terrenos en herencia entre sus hijos (ocho en total, siete que llegaron a ser adultos, una murió; uno se fue a la Argentina y no recibió herencia), y, por tanto, los padres eventualmente quedaron con un mínimo de tierra, pero la herencia generosa condujo a buenas relaciones con los hijos y sus cónyuges, expresadas en la asistencia que le siguen brin-dando a su madre. Por su edad avanzada, el trabajo productivo de la anciana se limita al secado de la coca, y se ve obligada a recurrir a jornaleros para todas las otras tareas. Los cocales que tiene fueron plantados por su marido en décadas pasadas y son muy viejos y poco productivos en términos de extensión. A la vez, sus gastos domésticos son mínimos, apenas la comida diaria; el hijo menor paga la mitad de la cuenta de luz (comparten el medidor), la anciana ya no se interesa en viajar o vestir ropa nueva, menos necesita equipar su casa, y la única fiesta en que aún gasta es en Todos Santos, donde se esmera en colocar ofrendas para sus difuntos.

Consideraremos la *mita* de abril-mayo de 2003. Se trata de tres cocales que fueron cosechados uno tras otro y se reunió el dinero obtenido en un solo conjunto. Los tres cocales se ubican alrededor de 1.650 msnm y ocasionalmente

son fumigados con plaguicidas, cuando uno de los hijos detecta plagas en sus cocales colindantes y decide fumigar:

Cocal 1: en Cuchumpaya, más de 50 años de edad; extensión declarada: algo más que 2 *tareas* [31].

***K'ichi*:** 4 jornales de *minga*, 2 jornales de *yanapa* (hijo y nuera, que no le cobran jornales); total: 6 jornales.

El jornal de *k'ichiri* es de 20Bs por día;

Costo en dinero:

80Bs

Secado *:* 1 medio jornal, propio.

Masi: contrato dado al *utawawa* [32], ocupó 7 jornales; Costo en dinero:

100Bs

Producción: 24 libras de coca seca (4,00lb/k/d).

Cocal 2: en Tulduchi, entre 39 y 45 años de edad; extensión declarada: 2 *tareas*.

K'ichi: 5 jornales de *minga* y 2 jornales de *yanapa*; total: 7 jornales.

Costo en dinero:

100Bs

Secado: 1 medio jornal, propio.

Masi: contrato dado al *utawawa*, ocupó 4 jornales; Costo en dinero:

100Bs

Producción: 27 libras (3,88lb/k/d).

Cocal 3: en Tulduchi, más de 30 años de edad; extensión declarada: una *tarea*.

K'ichi: 3 jornales de *minga*, 5 jornales de *yanapa* (hijo, nuera e hija); total: 8 jornales;

Costo en dinero:

60Bs

Secado: 2 medios jornales, propios; total: 1 jornal.

Masi: 5 jornales de *minga* por parte del *utawawa*.

31

Por ser muy viejos, hay grandes espacios entre los arbustos de coca en estos cocales. Se aprovechan estos espacios cultivando yuca en ellos, para el autoconsumo de la dueña. Por tanto, la mano de obra del desyerbe también sirve para esta producción que subvenciona parte de los gastos domésticos.

32

El *utawawa* es un hombre oriundo de Huarina, rozando los 50 años de edad. Tiene hijos mayores y una casa en El Alto, pero viene a los Yungas por temporadas y se queda unos dos o tres meses, argumentando que el clima cálido le hace bien a su reumatismo. Se aloja en la casa del hijo menor y él y la anciana comparten los gastos de su mantención. Por su edad no avanza mucho en el trabajo, otro motivo para pagarle un jornal reducido.

Por ser *utawawa*, se le pagó un jornal de 15Bs (el jornal "libre"

de *masiri* era de 25Bs ó 30Bs);

Costo en dinero:

75Bs

Producción: 30 libras (3,77lb/k/d).

Producción total de los tres cocales: 81 libras;

Costo total:

515Bs

Las 81 libras fueron entregadas al hijo menor, quien las unió con su propia coca y las llevó a La Paz, donde las vendió en Bs 9,80

la libra. La dueña contribuyó Bs30 para cubrir los gastos de pasaje en el viaje.

Ingreso bruto por venta de la coca:

793,80Bs

Gastos de comercialización:

30

Gastos en mano de obra:

515

Ingreso neto:

248,80Bs

Este es todo el ingreso con el que cuenta la anciana hasta la próxima *mita* de sus cocales. A veces tiene otros ingresos, por ejemplo de la venta de la naranja de su huerta cuando llega la temporada, pero esto no ocurre durante todo el año. Si no hubiera gozado de la *yanapa* de sus hijos, hubiera tenido que pagar 180Bs por nueve jornales de *k'ichiri*, reduciendo su ingreso neto a 68,80Bs, una suma totalmente insuficiente. Sin embargo, si se considera que sólo invirtió dos días de trabajo propio, por tanto, los 248,80Bs que actualmente recibió representan un ingreso de 124,40Bs por día trabajado, que es muy elevado comparado con los ingresos por día de los productores que cosechan personalmente. El problema aquí es que ella no está en condiciones de generar ingresos de otra manera

durante el resto del tiempo. Quizás sería más razonable ver este ingreso como una renta que tiene que cubrir tres meses, hasta la próxima *mita*; en ese caso, su ingreso sería de 2,76Bs por día, nada alentador. Por suerte, tiene una renta de viudez porque su marido era Benemérito, veterano de la Guerra del Chaco, una renta que tramitó recién hace unos cuatro años (en vida, el marido era orgulloso de su estatus de campesino rico y nunca quiso recibir nada del Estado). Con esto, y considerando sus gastos reducidos, aunque su ingreso neto es apenas una tercera parte (31%) del ingreso bruto, le basta para vivir, aunque es evidente que

no podría sobrevivir sin la asistencia de sus hijos, una solidaridad familiar que representa lo ideal en la vejez campesina, aunque no todos lo logran.

Caso 3. Hasta aquí, hemos visto contextos netamente campesinos. Este tercer caso muestra cómo la “campesinización” de las estrategias productivas impacta en el ingreso neto. Se trata de una migrante de regreso que acaba de volver a Cuchumpaya después de varias décadas en las ciudades de La Paz y El Alto, donde trabajó en varias ramas del comercio, mientras su marido, oriundo de Pacajes, trabajaba como funcionario publico. Siempre visitaba Cuchumpaya y mantenía relaciones sociales con su familia y otros comunarios. Con sus ingresos urbanos, además de su herencia, compró una casa en la comunidad y la iba reparando pensando en un eventual regreso, que se concretó en 2002. Sus dos hijos ya se han independizado y viven en la ciudad. Por tanto, su mano de obra se limita a ella misma, con la ayuda ocasional del marido cuando sus destinos y turnos de trabajo lo permiten, pero sus gastos domésticos para ella sola no son muchos y el cocal no representa la única fuente de ingresos del matrimonio. Mientras ella estaba fuera de la comunidad, dejó parte de su herencia en manos de uno de sus hermanos, quien puso cocales en una parte del terreno. A cambio de esto, el hermano tenía que mantener la huerta, pero no lo hizo. Tampoco mantenía muy bien el cocal que plantó; según él, en ese entonces (principios de los años 90) el precio de la coca era bajo y no valía la pena gastar mucho en el desyerbe. Cuando su hermana volvió, ella “mejoró” el cocal (de extensión declarada de dos *tareas* y media) en la suma de $us500. No estaba en muy buenas condiciones. Ella se había alejado del trabajo agrícola durante mucho tiempo y en un principio no podía avanzar mucho en la cosecha; entonces, los únicos dispuestos a hacer *ayni* con ella eran algunas parientes que aceptaron el

trabajo lento. Conforme pasaron los meses, ella se hizo más capaz en el *k'ichi*, y se dedicó a ganar más *aynis*, ayudada por sus relaciones de parentesco y amistad. También hizo trabajar el cocal, cuya producción ha aumentado.

Compararemos dos *mitas* del cocal "mejorado", una con menos mano de obra propia y *aynis*, y otra con más.

Se trata de un cocal de *plantada*, de 10 años de edad, con un *pillu*. Su altura aproximada es 1.700 msnm. Tiene una extensión declarada

de dos tareas y media. Ha sido fumigada en cada *mita* con Stermin (una plaguicida). La primera *mita* duró desde 2 al 15 de enero de 2003:

K'ichi: 6 jornales propios, 6,5 de *ayni* y 19 jornales de minga; total: 31,5 jornales.

Jornal de *k'ichi*: 20Bs;

Costo en dinero:

380Bs

Secado: no secaron el *matu* cada día, debido a que llovió algunos días, entonces hacían "*cainar*" al *matu* hasta un día de sol; eventualmente se ocupó un medio jornal propio, dos medios

jornales de su madre anciana; total: 1,5 jornales

Masi: 2 jornales propios (del esposo), 5 jornales de *minga* (*utawawa*, ellos le dieron de comer esos días); total: 7 jornales.

Jornal de *utawawa*: 15Bs;

Costo en dinero:

75Bs

Producción total: 108 libras (3,43 lb/k/d).

Se vendió 38 libras en Chulumani en 9Bs/libra.

342Bs

Se entregó 70 libras al hermano para la venta

en La Paz, en 9Bs/libra (el precio había bajado).

630Bs

Ingreso bruto en total:

972Bs

Gastos de comercialización:

Orden comunal:

2Bs

Pasajes y tambeaje: 40Bs33

Total gastos comercialización:

42Bs

Total gastos en mano de obra:

455Bs

Total gastos en dinero:

497Bs

Ingreso neto:

475Bs

Para obtener este ingreso, que representa el 49% del ingreso bruto, se trabajaron

15 jornales propios (de la dueña y su marido, incluyendo los *aynis* que serían devueltos personalmente; el secado por parte de la madre es otra *yanapa*, a la vez que se ayuda a ella en sus cosechas como *yanapa*). El ingreso por día trabajado es Bs 31,67.

La siguiente *mita* en este cocal fue del 24 de marzo al 4 de abril: 33

No corresponde precisamente al pasaje y tambeaje de esta coca, sino a lo que

“reconoció” al hermano como parte de los gastos del viaje que hizo llevando también coca propia.

K’ichi: 7 jornales de *minga*, 13 jornales de *ayni*, 11 jornales propios; total: 31 jornales.

Costo en dinero:

140Bs

Secado: el esposo, en 7 medios jornales, total: 3,5 jornales; en 6

de esos días, después del mediodía el esposo se ocupó en desyerbar el cocal.

Masi: 6 de *utawawa*, con comida incluida, 3 propios (6 medios jornales del esposo).

Costo en dinero:

90Bs

Producción total: 140 libras (4,52 l/k/d). Normalmente no se espera que esta *mita* daría más que en enero, pero la producción subió porque había recibido un mejor desyerbe que en

anteriores años.

La coca fue vendida por el hermano en La Paz, en Bs 9,8/libra.

Total ingreso bruto:

1.372Bs

Gastos de comercialización:

Orden comunal:

2

Pasaje en flota ida y vuelta a La Paz:

Pasaje 3 takis de coca a La Paz (Bs5 /taki):

15

Tambeaje 3 takis en el Mercado de

Villa Fátima (Bs 5/taki):

15

Total gastos comercialización:

62

Total gastos en mano de obra:

230

Total gastos en dinero:

292

Ingreso neto:

1.080Bs

Ahora, con la mayor participación de mano de obra propia y

aynis en la cosecha, se retuvo el 79% del ingreso bruto como ingreso neto. Se

invirtió un total de 30,5 jornales propios (ella, *aynis* y el esposo; en este caso no tuvieron que pasar tiempo en el viaje a La Paz, sólo pagaron costos). El ingreso por día trabajado llega a 35,41Bs, mayor que en la *mita* anterior no obstante haber trabajado personalmente el doble del tiempo. Se observan claramente los beneficios económicos de adoptar prácticas laborales más campesinas, incluyendo una mejor atención al cocal.

Caso 4. El siguiente ejemplo, de Dorado Chico, presenta el caso de otro migrante de regreso que no fue capaz de integrarse a las

relaciones sociales de la producción campesina y se vio obligado a adoptar otra modalidad para trabajar su cocal, lo que ocasionó una disminución seria en su ingreso neto, incluso en comparación con lo que hubiera ganado ocupando directamente a jornaleros. Un obstá-

culo general en casos como éste, es el género. La mano de obra en la cosecha, incluso asalariada, circula a través de redes femeninas. Es casi imposible que un hombre solo vaya a "rogar" a mujeres para que le ayuden. Si no tiene a una esposa o hija en casa, necesita una hermana, prima u otra familiar o conocida femenina que pueda reunir a un grupo de mujeres sin observaciones como esta: "¿Y por qué

[ella] está yendo donde él?". Es posible integrarse a las redes de *ayni* en la cosecha, pero sólo hombres muy pobres (como por ejemplo un viudo sin recursos) están dispuestos a hacer esto, porque se lo ve como una vergüenza para la familia ("hasta el marido está yendo a cosechar", se dice en tono de desprecio). Varios hombres pueden ir a cosechar para ellos mismos cuando hay necesidad, pero generalmente son las mujeres de la familia que van a devolver el *ayni*. Todo esto indica que es más fácil para una mujer sola integrarse a la producción de coca de manera rentable que para un hombre. Esa mujer va a tener que contratar mano de obra masculina para plantar cocales, como en el caso anterior, pero esta relación es más impersonal (ella no va a trabajar junto con el contratista) y puede establecerse sin necesidad de lazos sociales cercanos ni dando lugar a comentarios bochornosos.

Este hombre actualmente tiene unos 50 años de edad. Quedó

huérfano antes de los 10 años y a los 12 su hermana mayor lo llevó a La Paz. Allí salió bachiller, contrajo matrimonio con una mujer de la ciudad, y trabajó en varios oficios urbanos, incluso como taxista, durante unos 30 años. En todo este tiempo no fue a visitar a sus familiares que se quedaron en la comunidad, ni se ocupó de su herencia en la comunidad. Sus problemas empezaron cuando obtuvo un préstamo que no pudo pagar, lo que provocó problemas legales y conflictos conyugales que le indujeron a pensar en volver a Dorado Chico. Con ese fin, entregó uno de sus terrenos heredados a un sobrino para que éste plante coca allí. El sobrino cubrió todos los costos de plantación, con la idea de que el tío iba a mejorar el cocal en el futuro. Cuando el hombre decidió trasladarse definitivamente a Dorado, se ofreció para pasar preste en la fiesta patronal de la comunidad (que no se había

celebrado durante muchos años) y trajo la saya[34] de la comunidad de Cala Cala para la celebración. Esto gustó mucho a los comunarios, pero no fue suficiente para salvar la falta de relaciones debido a su larga ausencia. Tomó control del cocal plantado por el sobrino con el compromiso de mejorarlo con la suma de 3.000Bs, pero no cumplió.

Por tanto, el sobrino rompió relaciones con el tío. Sus demás familiares, todos mayores que él, ya habían muerto, y en consecuencia él se quedó sin personas dispuestas a colaborarlo en el trabajo. Su esposa e hijos se quedaron en La Paz y aunque la esposa lo visita de vez en cuando, no participa en la producción. Tuvo que buscar a alguien dispuesto a tomar el cocal al partir para realizar la cosecha. Con la primera mujer que aceptó esta oferta tuvo diferencias con referencia a la distribución del dinero obtenido, y no se mantuvo el trato en la siguiente *mita*. Encontró a una pareja de comunarios con hijos colegiales que lo asumieron. Veremos cómo le fue en este arreglo.

Se trata de un cocal de seis años de edad, aún sin *pillu* (*wawa coca*), con una extensión declarada de dos *cuartas*. Se encuentra a una altura aproximada de 1.500 msnm y no ha sido fumigado con nada.

La *mita* duró del 26 al 30 de abril de 2003:

K'ichi: 12 jornales, todos propios de la partidaria y su marido (5 días esposa, 4

días esposo, 3 días cuando los dos hijos vinieron a cosechar después de asistir al colegio por la mañana).

Secado: la partidaria, en el *kachi* de la casa hacienda que queda cerca del cocal, por tanto, pudo atender el secado y cosechar a la vez, sin gastar un tiempo adicional.

Masi: 3 jornales propios del dueño del cocal.

Producción total: 82 libras de coca seca (6,83 l/k/d).

Fue vendida en la comunidad, a un *riskatiri* de Arapata que vino a la casa de la partidaria, en 310Bs el cesto de 30 libras (10,33Bs/

libra).

Ingreso bruto:

847Bs

Esto se dividió a mitades entre

la *partidaria* y el dueño.

Ingreso neto:

423,50Bs

34

Canto y baile tradicional afroyungueño.

El dueño se quedó con el 50% del ingreso bruto, y si consideramos que sólo trabajó personalmente tres días, obtuvo un ingreso por día trabajado de 141,17Bs por día, pero no tiene otros ingresos propios en la comunidad aparte de este cocal. Su única opción es trabajar como jornalero agrícola. Por tanto, debe maximizar el ingreso neto, y hubiera retenido más cosechando incluso con puras

mingas. Suponemos que las *mingas* hubieran trabajado jornadas más cortas y con menos esfuerzo que la familia *partidaria*, ocupando 15 jornales en vez de 12; en ese caso el dueño hubiera pagado 300Bs (el jornal de *k'ichiri* era 20Bs) y se habría quedado con un ingreso neto de 547Bs. Si hubiera conseguido *mingas* tan eficientes como la *partidaria*, habría obtenido 607Bs. Entonces, él ha perdido con este arreglo, y si la *partidaria* hubiera hecho el mismo trabajo por jornal, habría ganado sólo 240Bs. Entonces, ella se ha beneficiado de gran manera, y además ha podido aprovechar de la mano de obra de sus hijos colegiales, que no hubieran podido ganar jornales de otra manera durante esos días, porque en Arapata (y en Chulumani también) sólo se acepta *mingas* que asisten desde la mañana. El ingreso por día trabajado para esta familia sería de 35,29Bs, bastante superior al jornal de *k'ichi* y bueno incluso para un dueño. Otra vez, el beneficio nace de seguir una estrategia laboral más campesina, en este caso utilizar al máximo la mano de obra de los hijos. En las *mitas* posteriores el dueño tuvo que empezar a ganar *aynis* en diversas tareas; se había dado cuenta que es más rentable trabajar así.

Caso 5. Ahora veremos otra estrategia adoptada por los que tienen poca mano de obra propia, pero intentan extraer el beneficio máximo de su trabajo. Es el caso de una unidad doméstica constitui-da sólo por los padres, en una comunidad originaria del sector Huancané. Los cinco hijos están en La Paz y sólo la menor depende en cierta medida de los padres; está estudiando en una universidad privada, y hay que pagar las pensiones cada mes, aunque una de las hermanas mayores que trabaja como profesora ayuda con estos gastos.

Los padres tienen varios cocales, tantos que exigen la totalidad del tiempo que ellos pueden dedicar al trabajo y aún así necesitan conseguir mano de obra adicional. Por tanto, no pueden gastar tiempo ganando y devolviendo *aynis*, sino que tienen que contratar *mingas*. También reciben *utawawas* cuando pueden, sobre todo para la *cavada*, y regatean al máximo el dinero cancelado en sus contratos, argumentando que los

han mantenido mientras trabajaban. En la cosecha, aplican una estrategia adicional para elevar el valor del trabajo, producen hoja elegida: se hace primero una cosecha previa del cocal, cogiendo sólo las hojas más grandes y perfectas,

luego se vuelve a cosechar de manera normal, cosechando todas las demás hojas. En el curso de una jornada, pueden cosechar elegida hasta *jayp'u akhulli* (entre las 15:00 y 15:30

horas) y luego hacer una cosecha normal hasta las 17:00. Para eso es necesario tener *k'ichiris* habilitadas (en una de sus cosechas se observó que una *minga* vino con su hija de unos 10 años, que no pudo elegir correctamente). La madre siempre dirige las cosechas en persona. Procede de una familia de "yungueños legítimos" y es conocida como una cosechadora excepcionalmente hábil; exige que sus *mingas* igua-len su ritmo de trabajo, y también que lleguen temprano al trabajo (máximo hasta las 09:00 horas). De esta manera, siempre obtiene productividades elevadas en sus cosechas.

El ejemplo procede de un cocal ubicado en "el monte", la parte alta de la comunidad, con una altura aproximada de 1.800 msnm.

Cuando los dueños chaquearon el terreno era monte, pero con *wachus* antiguos y unas cocas *awichas* (plantas viejas) en medio de los árboles, lo que demuestra que en algún tiempo del pasado, más allá de la memoria viviente, fue un cocal. Ocuparon primero el terreno como chacra, con maíz y *walusa*, y luego pusieron coca, una parte *zanjeo* y otra parte *plantada*. Actualmente, la parte más vieja tiene unos 16 años de edad, con tres *pillus*. La extensión declarada en total es de cinco *tareas*. No obstante la altura, mantiene una buena producción; parece que la tierra es más apta para coca que la tierra de pajonal. No acostumbran a fumigar el terreno. Esta *mita* duró del 15 de marzo hasta el 16 de abril de 2003:

K'ichi: 28 jornales propios (la dueña), 16 jornales de minga; total: 44 jornales.

El jornal de *k'ichiri* era Bs 20, sin comida.

Costo total en dinero:

320Bs

Secado: 28 medios jornales, 25 del dueño, 3 de la dueña; total: 14 jornales.

Masi: contrato de 200Bs. No se sabe el número de jornales invertidos.

Costo total en dinero:

200Bs

Producción: 190 libras coca seca común, 43kg de elegida (sin incluir lo apartado para el boleo, ambos mascan todos los días).

Producción total: 284,6 libras (6,47 l/k/d)

Venden la coca en Huancané o en su casa. Están afiliados a

ADEPCOCA y tienen una cantidad suficiente para llevarla a

La Paz, pero consideran que el esfuerzo físico de cargar los bultos ya es demasiado para el marido, que tiene unos 67 años (la mujer tiene unos 57). Vendieron en las siguientes partidas: 1 cesto (30 libras) en 320Bs/cesto

320Bs

2 cestos (60 libras) en 300Bs/cesto

600Bs

Elegida: 26kg en 35Bs/kg

910Bs

13kg en 30Bs/kg

390Bs

4kg en 20Bs/kg

80Bs

3 cestos y 10 libras (100 libras) en 300Bs/cesto

1.000Bs

Ingreso bruto:

3.300Bs

Total gasto en mano de obra

520Bs

Ingreso neto:

2.780Bs

Retuvieron el 84% del ingreso bruto y obtuvieron un ingreso por día trabajado de 66,19Bs. Si en vez de elegida, toda la producción hubiera sido coca común con un precio de 300Bs/cesto, hubieran obtenido un ingreso bruto de 2.846Bs, un ingreso neto de 2.326Bs y un ingreso por día trabajado de 55,38Bs, todavía bastante elevado. Es posible que, en realidad, pagaron algo más al *masiri* (dijeron que quizás le iban a aumentar según la calidad de su trabajo) pero dudamos que fuera así. Durante la cosecha, muchos días la dueña iba sola y cosechaba hasta tarde, llegando a su casa al cerrar la noche. El trabajo esforzado, combinado con la producción de elegida que tiene un precio mayor y la selección de la mano de obra asalariada que se ha de ocupar, les permite obtener este ingreso elevado.

Caso 6. A continuación, analizaremos dos casos de Alto Asunta.

El primero trata de una unidad doméstica nueva, compuesta por una pareja joven con un solo hijo pequeño, que asiste a la escuela primaria y no trabaja. Trabajan terrenos de herencia del marido, cuyo padre recibió un lote de 10 hectáreas por asignación sindical. Los dos trabajan en sus propias cosechas, y la esposa hace *ayni* con sus vecinos, pero este ejemplo presenta una *mita* cuando no utilizaban *ayni* sino

unos *utawawas* que trabajaron por *libriada*. Los padres de la mujer eran potosinos y por tanto, ella habla quechua. Esto le permitió trabar contacto con cuatro jóvenes migrantes, quechua-hablantes con poco dominio del castellano, a

quienes encontró caminando por el pueblo de Asunta en búsqueda de trabajo. Ella los convenció de venir a su casa y recibir un contrato de cosecha del cocal, a ser pagado por libra de *matu*. Mientras duró el contrato, los jóvenes comían con la familia y dormían en los bajos de la casa.

Esta *mita* es de un cocal de tres años de edad, *zanjeo*, con extensión declarada de un *cato*, a una altura aproximada de 700 msnm.

Fue fumigado con Tamaron (plaguicida). La cosecha duró desde el 31 de marzo hasta el 10 de abril de 2003. Los cuatro contratistas trabajaron durante nueve días desde las 07:30 horas de la mañana hasta las 18:00 horas de la tarde. La dueña también fue a cosechar durante 10 días, pero no con una jornada tan prolongada:

K'ichi: 10 jornales propios, 36 jornales de contratistas; total: 46

jornales.

Los contratistas cosecharon un total de 647 libras de *matu*, pagadas a 1Bs por libra.

Costo en dinero:

647Bs

Secado: 10 medios jornales propios (el dueño); total: 5 jornales.

Masi: 5 jornales propios (el dueño), 5 jornales de *minga*.

El jornal de *masi* es de 20Bs por día, incluyendo la comida ("con mesa").

Costo en dinero:

100Bs

Producción total: 311 libras de coca seca (6,76 l/k/d)35

Se vendió la coca en la feria de La Asunta en Bs 9/libra

Ingreso bruto:

2.799Bs

Total gastos en mano de obra

747

Ingreso neto:

2.052Bs

35

Este es el promedio general de esta cosecha. Se pesó el *matu* cosechado por cada contratista al final de cada jornada, pero no fue secado aparte de lo cosechado por la dueña. Si suponemos una merma de un 60% al secar, las 647 libras de *matu* darían 258,8 libras de coca seca, con una productividad de 7,19l/k/d, mientras el resto de las 311 libras correspondería a la dueña, con una productividad de 5,22l/k/d.

Aquí se retiene el 73% del ingreso bruto, y los dueños, con 20

días de trabajo propio, obtienen un ingreso por día trabajado de 102,60Bs. No se han incluido los costos de alimentar a los cuatro jóvenes (que han debido comer bastante, a diferencia, por ejemplo, del *utawawa* mayor en Cuchumpaya), pero aún así el ingreso resulta elevado. Es evidente que la modalidad de la *libriada* es beneficiosa para los dueños, porque induce a los trabajadores a esforzarse más que en la cosecha por jornal. A la vez, se trata de un cocal nuevo, altamente productivo, que facilita la aceptación de trabajar por *libriada*, y se depende de la presencia de jóvenes migrantes para conseguir personas dispuestas a asumir estos contratos. En caso de haber ocupado jornaleras, con la misma productividad que hemos atribuido a la dueña (5,22l/k/d), se hubieran requerido 49,58 jornales adicionales, además de los 10 de ella, y se habrían gastado 743,70Bs en pagarles (a 15Bs por día, también incluyendo comida). Con el mismo pago al *masiri*, el gasto total en mano de obra hubiera sido de 843,70Bs. Aún así, el ingreso por día de los mismos 20 días de trabajo de los dueños llega a 97,77Bs.

Al parecer, un cocal en estas condiciones sí puede ser rentable con estrategias laborales que tiendan a ser más capitalistas, en el sentido de pagar una mayor parte de la mano de obra requerida en dinero.

Caso 7. Este último caso se refiere a otra unidad doméstica en su etapa madura. Los padres son migrantes de primera generación, el padre procedente de Mocomoco en la provincia Camacho, y la madre de Corocoro; se conocieron en Asunta y luego obtuvieron 10

hectáreas en Alto Asunta por asignación sindical. De sus cinco hijos, todos nacidos en Alto Asunta, los dos mayores se han independizado (una está trabajando de profesora en el Altiplano y el otro está trabajando en El Alto), el siguiente está estudiando en la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA, La Paz) y las dos menores siguen viviendo con los padres y ayudándolos en la cosecha. Además, ellas cocinan para la familia. La madre y las hijas se ocupan de cosechar, ganar *ayni* y rogar *mingas*, a quienes siempre hay que "atender" (dar comida). En Asunta el jornal incluye comida, y es lo mismo para jornaleros "libres" y para *utawawas*, mientras que en Chulumani jamás se da comida a las *mingas* "libres" y se rebaja el jornal de los *utawawas* por este concepto. Esto introduce otro factor de género, ya que realmente se necesita una mujer para cocinar, lo que implica, entre otras cosas, levantarse en la madrugada para preparar la comida antes de

salir al trabajo agrícola. Pocos hombres tienen la inclinación o la habilidad culinaria adecuada. En el momento de la *mita* a ser analizada, esta unidad doméstica incluía una *utawawa*, una madre soltera de unos 17 años que camina a todas partes con su hijo de un año. Ella sólo cosecha por jornal, no *libriada*, porque tiene que atender a su hijo mientras trabaja, y en la casa tampoco ayuda en las tareas domésticas tanto como quisieran sus *utani* (dueños de casa) por estar "prendida" de la *wawa*. Por este motivo, rara vez se queda mucho tiempo en una casa.

Se trata de un cocal de 14 años de edad y tres *pillus*; es de *zanjeo* y está a una altura aproximada de 700 msnm. Su extensión declarada es de un *cato* y se lo fumigó con Tamarón (plaguicida). Esta *mita* duró del 27 de enero hasta el 14 de

febrero de 2003 y se fueron a cosechar todos los días menos el 1 de febrero:

K'ichi: 40 jornales propios (madre e hijas), 7 jornales de *minga* (la *utawawa*).

El jornal de *k'ichiri* es de 15Bs, sea jornalera libre o *utawawa*.

Costo en dinero:

105Bs

Secado: 17 medios jornales propios (el padre); total: 8,5 jornales.

Masi: 11 jornales propios (el padre).

Producción total: 225 libras de coca seca (4,79l/k/d).

El padre vendió la coca en La Paz en 8Bs/libra (400Bs el *taki* de 50 libras).

Ingreso bruto:

1.800Bs

Gastos de comercialización:

Orden comunal:

0,50

Pasaje en camión ida y vuelta a La Paz (3 días):

30

Pasaje de la coca a La Paz:

20

Tambeaje:

20

Total gastos comercialización:

70,50

Total gastos mano de obra:

105

Total gastos en dinero:

175,50

Ingreso neto:

1.624,50Bs

En este caso, se retiene el 90% del ingreso bruto, pero invirtiendo 62,5 jornales de trabajo propio (40 de cosecha, 8,5 de secado, 11 de desyerbe y tres en la venta). Esto arroja un ingreso por día trabajado de 25,99Bs, sin considerar el costo de alimentación de la *utawawa*

(reducido en comparación al caso anterior). El 15 de febrero de 2003, la coca estaba en 7Bs la libra en La Asunta; vendiendo allí, se hubiera obtenido un ingreso bruto de 1.575Bs y un ingreso neto de 1.470Bs, con un ingreso por día trabajado (habiendo ahorrado los tres días de viaje) de 24,70Bs. La venta en La Paz, entonces, proporciona cierto margen de ganancia adicional que justifica su costo, aparte del hecho de que este padre de familia aprovecha del viaje para visitar a su hijo universitario.

Si comparamos este caso con el anterior, encontramos argumentos que van en contra de lo señalado hasta ahora: que la producción de coca es más rentable en tanto que las estrategias laborales son más campesinas. La unidad doméstica que cubre la mayor parte de su producción con mano de obra propia ganó mucho menos por día que la que ocupó una mayor proporción de mano de obra pagada. Si hablamos en términos del porcentaje del ingreso bruto retenido por el productor, es verdad que los más campesinos retienen más, pero esto no se traduce necesariamente en un mayor monto de ingreso, como monto absoluto o por día de trabajo personal. Las razones para per-seguir las estrategias

campesinas (es decir, intentar ocupar una mayor proporción de la mano de obra doméstica disponible en la producción propia) dependen, en el fondo, de las alternativas de generación de ingresos que existen para esa mano de obra, es decir, de su costo de oportunidad. Si esto resulta más bajo de lo que se podría obtener por día, ocupando esa mano de obra en beneficio de la misma unidad doméstica, resulta irracional sustituirla por mano de obra pagada, aunque el monto adicional que se obtenga sea reducido en términos absolutos. Vamos a demostrar esto en base al ejemplo que acabamos de exponer.

En el caso de haber pagado toda la mano de obra en la cosecha y el desyerbe y haber vendido la coca en La Paz, el ingreso neto se reduciría a 890,5Bs, pero habría un ingreso por día trabajado (ahora sólo de 8,5 días de secado y tres de viaje) de 77,43Bs. Así, parece irracional emplear la mano de obra familiar en vez de mano de obra asalariada. Pero esa opción indica que la madre y las hijas tendrían 40 días libres, y el padre 11 días. Si no hacen nada durante esos días, el ingreso neto tendría que cubrir el total de 62,5 días, dando un ingreso de 14,25Bs por persona por día, menos que el jornal de *k'ichiri* y sin comida incluida. La actividad alternativa sería ocupar esos días

"jornaleando" como *k'ichiris* (las mujeres) y *masiri* (el hombre): ellas ganarían un total de 600Bs y él 220Bs, exactamente lo mismo que hubieran gastado en pagar los jornaleros de su propia *mita* y, por tanto, llegarían al mismo nivel de ingresos. La conclusión es que (al menos en un caso como éste) sólo vale la pena sustituir la mano de obra doméstica disponible con mano de obra asalariada cuando esa mano de obra familiar tiene una actividad alternativa que pague más por día que el jornal en el trabajo en el cocal. En las zonas de estudio, tal alternativa simplemente no existe.

El otro factor que hay que tomar en cuenta para evaluar todos estos casos analizados es la productividad del cocal mismo. Los casos donde se obtiene un elevado ingreso por día, aunque se haya ocupado bastante mano de obra pagada, tratan de cocales en sus mejores épocas de producción (básicamente *wawa coca* sin un *pillu*, y además nuestros ejemplos se concentran en las *mitas* más productivas del año), mientras que los ingresos menores corresponden a cocales que se acercan al fin de su vida productiva (recuérdese que en Asunta se

considera que un cocal no dura más de 20 años, por tanto, este cocal de 14 años sería parecido a uno de más de 25 años en la zona tradicional). Se puede suponer que las estrategias más capitalistas solo serán rentables durante los primeros cinco a 10 años de vida del cocal. Después, si no se adoptan estrategias campesinas, ha-brá que arrancarlo y reemplazarlo por un cocal nuevo (que de hecho es como se suele proceder con cultivos perennes en una agricultura auténticamente capitalista). Esto, a la vez, obligaría a tomar concien-cia de la amortización del monto de la inversión inicial como un costo que tiene que ser cubierto dentro de un corto tiempo, lo que no suelen hacer los cocaleros actuales. Ahora pasaremos a considerar, precisamente, la inversión que se hace en plantar un cocal.

3.3.2. La inversión en cocales y el capital fijo del cocalero El capital fijo del productor

Es evidente que el primer elemento del capital fijo del productor de coca es la tierra, pero es imposible otorgar un valor monetario a este componente. Gran parte de los terrenos que poseen los productores han sido obtenidos sin pago, a través de la herencia o la

asignación sindical (esto incluye tanto los lotes de colonización como los espacios de uso común en la zona tradicional). En realidad, estas tierras no son “gratis”, han sido otorgadas a cambio de trabajo, ya sea “ayudando” a los padres y los suegros, en el caso de la herencia, o participando en trabajos comunales y ocupando cargos en el caso de asignación sindical, pero es imposible cotizar estas contribuciones laborales. En el caso de haber comprado algún terreno, los precios son tan variables según su ubicación, los cultivos perennes y otros atributos que pueda tener, más las relaciones sociales entre comprador y vendedor, que es imposible sugerir precios o valores

generalizables. Así, un terreno vale mucho más si tiene acceso a una carretera; igualmente, la existencia de un ojo de agua, una huerta o un cocal, eleva su valor, mientras que “un chumizal” tiene un valor mínimo. La posibilidad de valorar un terreno se complica más aún si se tienen en cuenta las mencionadas relaciones sociales entre vendedor y comprador: existen ventas “en el papel”

entre padres e hijos en las que se pagan sólo los costos del trámite; hay otras entre comunarios y forasteros donde se cobra todo lo que se puede, pasando por diversas transferencias por deudas, canceladas en cuotas o parcialmente en trabajo. Aún en el caso de saber cuánto de dinero realmente pasó de una mano a otra, es imposible llegar al verdadero valor de la tierra dado que los documentos de compra-venta siempre citan precios inferiores a fin de reducir los impuestos a pagar. Por tanto, nos limitaremos a evaluar el costo del conjunto básico de herramientas que se necesita para ingresar en la producción de coca.

Capital fijo: el conjunto de herramientas

Aquí presentamos una lista del conjunto mínimo de herramientas que una pareja campesina requiere para incursionar en la producción de coca, incluyendo lo que se utiliza para llevar las cosas al trabajo (*awayu* para la mujer adulta, mochila para el varón) y para protegerse del sol (*awayt'asiña* para la mujer en la cosecha) y la lluvia (nylon para ambos). Algunas herramientas son usadas sólo por el varón mayor, entonces se considerará un ejemplar de cada una; cuando ambos sexos los utilizan, se considera dos ejemplares. Los precios pueden variar según la calidad o marca de la herramienta y el lugar de compra (en La Paz o en una feria local), pero aquí citamos los precios típicos en las ferias locales en 2002-2003:

Herramienta	**Unidades necesarias**	**Costo**
Paleta	1	40Bs (50Bs para las más grandes)

Waywa

1

26Bs

Picota

1

50Bs

Hacha

1

45Bs

Laka chonta

2

36Bs

(18Bs c/u)

Warmi chonta

2

32Bs

(16Bs c/u)

Machete

2

38Bs

(grande 25Bs,

mediano 18Bs)

Sakillu

2

24Bs

(12Bs c/u, de tocuyo)

10-14

(5-7Bs c/u, de

gangucho)

Awayt'asiña

1

4Bs

Mit'iña

2

9Bs

(4,50Bs c/u)

Bolsa grande de nylon

2

10Bs

(5Bs c/u)

Saca para coca seca

1

25Bs

(varía según

el material)

2m de nylon para lluvia

2

12Bs

(6Bs c/u)

Awayu de fábrica

1

35Bs

Mochila

1

30Bs

Costo total:

402Bs

(opciones más

baratas);

426Bs

(opciones menos

baratas).

En el caso de Asunta, hay que añadir el costo de una red de secar, que va desde

350Bs en La Paz hasta 380Bs en la feria de La Asunta. Es razonable incluir este último costo, en términos generales, porque muchos productores de la zona tradicional compran redes incluso cuando disponen de un *kachi*, para usarlo cuando tienen mucho *matu* y necesitan un espacio adicional para el secado. Además, la red sirve para cargar expresos de cítricos en el camión. Esto arroja un capital total de 806Bs. Una herramienta de uso opcional, pero que muchos compran, es una mochila fumigadora; el modelo de 20 litros cuesta entre 280 y 300Bs. En total, podemos concluir que el capital necesario para producir coca varía entre 800Bs sin fumigadora y 1.100Bs con fumigadora, y es posible ingresar (con acceso a un *kachi*) con sólo 400Bs para adquirir el conjunto mínimo de herramientas.

Algunos productores intentan reducir esta inversión prestándose herramientas de uso intermitente de sus allegados (paletas y *waywas* o mochilas de fumigar) o cosiendo sus propios *sakillus* y *mit'iñas* de bolsas de harina o afrecho que compran. Un cálculo estricto debería incluir la depreciación de las herramientas en el curso del año, pero esto tampoco se puede calcular. Sólo la paleta, la *waywa*, la *mit'iña*, el *sakillu* y la mochila fumigadora (en el contexto yungueño, donde no se acostumbra fumigar otros productos) son utilizados exclusivamente en la producción de coca. Hachas y machetes sirven para cortar leña o limpiar el terreno para otros fines, y las *chontas* y picotas son utilizadas en la producción de otros cultivos. Su vida útil depende del uso que reciben y de la voluntad del productor de seguir luchando con una herramienta gastada versus reemplazarla con una nueva. Los

agroquímicos representan un costo de producción que debería ser incluido en el cálculo de los ingresos netos, pero sólo se puede saber cuánto cuesta un envase del producto en cuestión que puede ser consumido en mayor o menor tiempo en variadas extensiones de cocales, según las veces que el productor decida aplicarlo en las mezclas y cantidades que crea conveniente, que no necesariamente son las indicadas en las instrucciones para el uso del producto. Simplemente lo utiliza hasta agotarlo y luego, si quiere, compra otro. Pocos son los yungueños que fumigan de una manera sistemática y regular, como parece ocurrir en el Chapare.

Hay otro elemento del costo fijo que es importante en la zona tradicional: el *kachi* para secar la coca. La gran mayoría de los *kachis* son heredados. Como no se los ocupa todos los días, es bastante fácil que varios herederos se pongan de acuerdo sobre las fechas de sus *mitas* para turnarse en su uso. En Chulumani se suele prestar el *kachi* a familiares o conocidos cuando no está en uso, sin exigir más pago que una bolsa de la coca recién secada, aunque se tiene referencias de un cobro para el préstamo de *kachi* en Chicaloma36. Las lozas negras del *kachi* duran muchos años (de hecho, es difícil saber la edad de los que hoy se observan; en Takipata, por ejemplo, muchos de los actuales *kachis* campesinos utilizan lozas del antiguo *kachi* de la hacienda, que fueron levantadas y vendidas después de la Reforma Agraria y, 36

Un día de *k'ichi*, generalmente pagado en trabajo, a cambio del uso del *kachi* por un día (Barbara Leons, comunicación personal).

por tanto, deben tener un mínimo de 50 ó más años de edad, probablemente mucho más dado que se trata de una hacienda colonial).

Cuando el muro circundante del *kachi* se gasta o cuando los herederos se van a vivir a una distancia inconveniente de la casa antigua, se pueden levantar las lozas y hacer un *kachi* nuevo en otro lugar, a la vez que no es raro observar *kachis* que siguen en uso con ninguna casa o sólo un *lakay* 37 en ruinas a su lado. Por tanto, en la mayoría de los casos no se puede establecer un costo monetario para el *kachi*. Muy pocos productores se meten a construir un *kachi* nuevo desde los cimientos, y los motivos para hacerlo son sociales (una ruptura con los otros herederos, el deseo de independizarse totalmente de los suegros, etc.). Actualmente es cada vez más popular el uso de la red de secar, evidentemente mucho más barata, en la zona tradicional, y de uso generalizado en Asunta. Es más frecuente la construcción de *kachis* nuevos en las comunidades que poseen una lozería (cantería de loza) dentro de sus límites; estas lozerías suelen ser de uso común para los comunarios pero se vende la loza a otras personas. Hay una lozería en Río Blanco (sector Huancane, Sud Yungas) y otra en San Félix (Nor Yungas, a unos seis kilómetros de Dorado Chico). Para dar una idea de la inversión exigida para hacer un *kachi* totalmente nuevo, ofrecemos los datos del siguiente caso de Dorado Chico:

Etapa/insumo

Jornales

Costo en dinero

Extraer piedras para

los cimientos (Santa Bárbara):

2 (40Bs c/u)

80Bs

Pasaje Santa Bárbara–

Dorado Chico:

-

200Bs

Trastear piedras hasta

sitio del *kachi*:

2 (35Bs c/u)

70Bs

Compra de lozas puestas

en cantera (San Félix):

-

1.500Bs

Trastear lozas de la cantera al

lugar de cargar en camión:

10 (30Bs c/u)

300Bs

37

Lakaya en aymara refiere una casa que ha sido destechada. Desde ese momento, puede quedar con la mayor parte de sus muros en pie o reducida a unos escombros que apenas sobresalen a la tierra, pero sigue siendo *lakaya*. Una casa a medio construir, antes de llegar a techarse, es también *lakaya*.

Ordenar lozas según su tamaño:

1 (30Bs), 1 jornal dueño

30Bs

Víveres para jornaleros, dueño,

dueña y chofer:

1 jornal cocinar dueña

100Bs

Pasaje San Félix–Dorado Chico:

-

300Bs

Trastear lozas de la carretera

hasta sitio del *kachi*:

5(20Bs c/u)38

100Bs

Compra adicional de lozas

en Dorado Chico:

-

150Bs

Construcción de cimientos

y paredes de tapiado:

Contrato

1.000Bs

Nivelado del piso para

asentar las lozas:

14 (30Bs c/u con mesa)

420Bs

Refresco para jornalero

(14 botellas, 5Bs c/u):

-

70Bs

Pago al Comité de Aguas

para consumo de agua

en construcción

-

50Bs

Tendido de lozas

Contrato

500Bs

Colocado de la *kurawa* 39:

3 jornales dueño

-

Total costo en dinero:

4.870Bs

Aparte de los jornales registrados aquí, el dueño pasó dos días en Santa Bárbara (a unos 12 kilómetros de Dorado Chico) asistiendo en la extracción de piedras, y contribuyó con varias lozas que tenía guardadas. Si incluimos todos sus jornales, más sus lozas guardadas y la comida para el jornalero que tenía mesa, el costo total sería de alrededor de 5.000Bs para un *kachi* que mide unos 12m por 12m. Así se entiende porqué los que no tienen acceso a *kachis* o lozas por herencia o que pueden acudir gratis a la cantera de su comunidad, prefieren comprar una red de secar.

38

Este jornal era menor porque sólo había que trastear a la bajada y no era un trabajo esforzado. Los otros jornales suben según lo esforzado del trabajo, lo más pesado es extraer piedras para cimientos.

39

Hay que cubrir la cumbre de la pared de tierra tapiada para que no sea desgastada por la lluvia. Muchos lo hacen con tejas. Aquí se lo hizo con *kurawa*, una especie de alfombra de palos delgados colocados en forma horizontal y sobresaliendo por ambos lados, con otra capa de tierra encima.

La inversión en la plantación

Este es un costo que sí se puede calcular, porque hay productores que pagan todos los costos —o casi todos— en dinero. La mayoría, por supuesto, realiza la mayor parte de la inversión con mano de obra impaga. En estos casos, se puede asignar a su trabajo propio el valor del precio de mercado para esas labores en la zona y las fechas en cuestión. También cubren los insumos (principalmente las plantas de coca) con plantas propias en vez de comprarlas, pero en este rubro es más difícil estimar el equivalente en dinero debido a problemas de medición. Vamos a presentar unos ejemplos de los costos de cocales de *plantada* en la zona tradicional y de un cocal de *zanjeo* en Asunta, para evaluar el valor monetario de la implantación de una hectárea de coca en cada lugar, y analizar a la vez los beneficios o motivos para adoptar diferentes estrategias laborales que afectan los costos en dinero.

Ejemplo 1. Cocal de *plantada* en Dorado Chico. Tanto la *cavada* como la *plantada* se realizaron en contrato. El trabajo empezó con el *chhallido* (desbroce) del terreno en octubre de 2002 y la plantación se terminó en febrero de 2003. El cocal se ubica a una altura aproximada de 1.650 msnm en un terreno con cierta pendiente (entre 20 y 35 grados). Tiene una extensión declarada de cuatro *cuartas*, una *tarea* arapateña (nominalmente 42m por 42m). Antes era cocal (es decir, no ha estado en barbecho o pasado a huerta, sino que se está replantando un cocal de menos de 40 años).

Los trabajos e insumos invertidos, y sus costos, fueron:

Etapa del proceso

No.

productivo/insumo

Modalidad jornales

Costo en dinero

Chhallido y limpieza

Dueño

4

-

Cavada

Contrato

53

3.200Bs (800Bs la cuarta)

Plantada

Contrato

32

3.200Bs (800Bs la cuarta)

Plantas

Compradas

-

2.500Bs (12,5 *cabezas*,

200Bs c/u)

Otros gastos:

2 paquetes cigarrillos

Comprados

-

38Bs (19Bs el paquete

de 10 cajetillas)

Coca

Comprada

-

70Bs (7 libras en 10Bs/

libra)

Costo total en dinero:

9.008Bs

Si se hubiera pagado los cuatro jornales del dueño en 30Bs por día, el costo total sería de 9.128Bs.

Ejemplo 2. Cocal de *plantada* en Cuchumpaya. En este caso el trabajo fue realizado con mano de obra pagada, excepto en *chhallir* (limpiar toda la vegetación después de sacar los troncos mayores con motosierra) y *tilar*. El terreno era una huerta de naranjas y café, en una altura aproximada de 1.600 msnm, y es pampa (más o menos plano). Tiene una extensión declarada de una *tarea* sud yungueña (nominalmente, 25m por 25m). La *cavada* se realizó a partir de la segunda semana de noviembre de 2002. Como en el primer ejemplo, los contratos son "sin mesa" (el contratista proporciona su propia comida) y en este caso, el contratista tampoco pidió coca y cigarros al dueño.

Todo trabajador tiene derecho a recibir coca y cigarros, e incluso alcohol (si toma) o refresco (si es mujer, chico, chica o evangélico) del dueño, sin que estos insumos incidan en el monto del jornal, pero no todos solicitan estos insumos:

Etapa del proceso

No.

productivo/insumo

Modalidad

jornales

Costo en dinero

Jawq’ear 40

Minga

4

60Bs (15Bs/día)

Chhallir:

Con motosierra

Minga

1

120Bs

Con hacha y machete

Dueño

3

—

Cavada

Contrato

sin datos

1.400Bs

Plantada

Contrato

sin datos

1.000Bs

Plantas

Compradas

-

400Bs (4 *cabezas*,

100Bs c/u)41

Tilado 42

Dueña

5

—

Costo total en dinero: 2.980Bs

40

Limpiar la maleza alrededor de los árboles, con machete y garabato.

41

El precio de mercado de estas plantas debería ser entre Bs120 y Bs140 por *cabeza*, pero el vendedor era hermano de la dueña y por tanto le cobró un precio menor.

42

Normalmente, el plantador realiza el *tilado* de plantas en el momento de plantar. En este caso, la dueña llegó a sospechar que el contratista estaba usando las plantas en otro cocal y dejó de darselos, prefiriendo venir ella misma a tilar una vez que estaban completos todos los *wachus*. Los cinco jornales en esta actividad son nominales, porque el tiempo invertido varía según la lluvia, dado que sólo se debe trasplantar cuando está lloviendo.

Incluyendo los tres jornales de *chhallir* del dueño, el costo total sería de 3.070Bs (no es posible asignar un costo al *tilado* porque no se trata de jornales regulares). El costo de plantar una hectárea de la misma manera sería entonces de 49.120Bs, mientras que el costo equivalente de una hectárea en el Caso 1 de Arapata sería de 51.746Bs.

Ejemplo 3. Cocal de *plantada* en Takipata. En este caso el trabajo fue realizado con mano de obra pagada, pero la plantación se realizó, en gran medida, en faena. El terreno se ubica alrededor de los 1.700 msnm, con una pendiente ligera (unos 20 grados). Antes era una huerta con café y árboles frutales, y mucho antes (en tiempos de la hacienda) debió haber sido cocal, porque todavía persisten unas cocas *awichas* en el lugar. Tiene una extensión de casi media *tarea* (12,5m por 20m; la media *tarea* completa debería haber medido 25m de largo, pero el contratista huyó antes de terminar su trabajo). El trabajo se realizó entre noviembre de 2002 y marzo de 2003. En este caso no se pudo incluir el costo del *chhallir*, porque el terreno había sido limpiado previamente como parte del desyerbe general de la huerta. Estos son los costos:

Etapa del proceso

No.

productivo/insumo

Modalidad

jornales

Costo en dinero

Cavada

Contrato

16

640Bs (1.600Bs la

tarea

completa)43

Basureado y *rayado*

Minga

1

30Bs

Dueña

1

—

Plantada

Minga

11

385Bs (35Bs/día)44

Dueña

2

Pasar tragos etc. y

plantas en 2 días

de faena

43

Sin mesa; es el precio más elevado registrado durante el periodo de investigación.

Otros pagaron menos, hasta 1.000Bs en algunos casos, aunque se dice que los contratistas que recibieron ese precio hicieron trabajos pésimos. Este caso demuestra lo que podría ser un gasto máximo.

44

Se pagó 35Bs en vez del acostumbrado de 30Bs porque no había gente; en esos días, todos los comunarios estaban plantado para ellos mismos o trabajando en otras faenas.

Plantas

Compradas

—

340Bs (2 *cabezas* en

120Bsc/u,

1 en 100Bs)45

Gastos faena

Yanapa 46

3

1 jornal haciendo

pan, 2 jornales

cocinando

Bebidas y víveres47

Comprados

—

438Bs

Costo total en dinero: 1.833Bs

Convertidas estas cifras al costo equivalente de una hectárea, se obtiene 73.320Bs, a la vez que si se restan los gastos adicionales de la faena, el costo en dinero se reduce a 55.800Bs (53.600Bs con jornal de 30Bs, en vez de 35Bs en *plantada*). Sin embargo, hay faenas donde se gasta mucho más, como cuando se ofrecen sandwiches u otra comida como la "saxra hora" en la mañana, y un plato especial en la cena (para la cual suelen llegar las esposas e hijos de los trabajadores, a quienes también hay que dar de comer); se gasta más también cuando se ofrecen refrescos de botellas de dos litros en vez de botellas medianas, incluyendo a los hijos de los trabajadores en esta distribución, o cuando se farrea hasta el amanecer y durante todo el día siguiente. Las faenas más exuberantes de la campaña 2002-3 ocurrieron en Cuchumpaya, sus asistentes eran, mayoritariamente, de Takipata. Algunos productores llegaron a dar hasta tres faenas en el curso de esta campaña. Aunque no se suelen contabilizar los gastos de la faena como parte de los costos de plantación —sólo se toma en 45

Sobró una cantidad no contabilizada de plantas que fueron entregadas en *ayni* al compadre de la dueña para su propia plantación, con el compromiso de devolver una cantidad similar el año siguiente.

46

Se trata de la comadre, el ahijado y la ahijada de la dueña.

47

Incluyendo una arroba de harina y otros ingredientes para panes (los de la faena y el pan para el consumo de la familia), tres cajas de cerveza, 15 botellas de papaya mediana, cinco litros de alcohol e ingredientes para prepararlo y cigarros, además de ingredientes para el fricasé del primer día de la faena y el picante de pollo para el segundo día. No sólo los trabajadores sino sus familiares inmediatos vinieron a comer en la tarde del primer día, también comieron las cocineras y demás familiares. El único insumo que no se hizo correr a costo de la dueña fue la coca. Esto último es otra señal del contexto campesino: en Takipata sólo los *utawawas* se atreven a pedir coca a sus empleadores, los demás consideran que es parte de su honor de cocalero andar siempre munidos de coca propia.

cuenta lo gastado en contratos, *mingas* y plantas—, es evidente que la faena representa una inversión mucho más elevada que la plantación en contrato. Además, en Takipata es frecuente hacer faena de plantar incluso cuando la *cavada* fue realizada por el dueño en persona y las plantas también son propias. No obstante, a inicios de la campaña de plantación de 2002-3, todos hablaban en contra de la faena, argumentando que represemtaba mucho gasto, que llenaba la casa con borrachos que no querían “recogerse” y que la atención en bebida y comida era demasiada molestia, pero luego casi todos terminaron haciendo faenas. En el acápite 3.2.2 hemos explicado por qué se realiza este gasto adicional.

Ejemplo 4. Cocal de *zanjeo* en Alto Asunta. Se trata de un terreno en una altura aproximada de 700 msnm, “*parki*” (pendiente pronunciada), que antes era monte alto. Su extensión declarada es de un *cato* (cuarta parte de una hectárea)48. En este caso, una mayor parte del trabajo y los insumos (plantas) fue cubierta con recursos propios: **Etapa del proceso**

No.

productivo/insumo

Modalidad

jornales

Costo en dinero

Llameo

Dueño

2

—-

Minga

5

75Bs (jornal

15Bs/día,

con mesa)

Chaqueo

Dueño

1

— (Con

motosierra

propia)

Gasolina para motosierra Comprada

-

40Bs (10 litros,

4Bs/litro)

Chalqueo

Dueño

2

—-

Limpiado y rayado

Dueño

2

—-

48

Un *cato* debe medir 2.500m2 y, según datos referenciales de Asunta, tiene hasta 600 *wachus*. Este terreno, según mediciones del investigador, tenía 2.656m2, pero no era un cuadrado de 50m por 50m, sino que tenía cinco cortes arriba que se reducían a dos al final, en un largo de 80 a 85m. Por la exagerada pendiente del terreno, los *wachus* eran muy altos y sólo entraron 280. Estos datos expresan claramente la diferencia entre cocales reales e ideales o referenciales. En este caso concreto, y para fines de conversión nominal a una hectárea, mantuvimos el ejemplo como un "*cato*".

Zanjeo

Dueño

2

—-

Contratista

28

650Bs (260 *wachus*,

2,50Bs c/u

con mesa)

Tilado de plantas

Dueño

20

— (Jornales

irregulares,

según la

lluvia)

Minga

10

100Bs (10Bs/día,

adolescen-

tes sin mesa)

Plantas

Propias

-

— (Dos came-

llones, no

medidas en

cabezas 49)

Costo total en dinero:

865Bs

Si convertimos este costo directamente a una hectárea obtenemos un monto de 3.460Bs. Suponiendo que se hubieran pagado los jornales del dueño en el mismo precio (20Bs por día, excepto el *tilado*, en 10Bs por día) el costo total sería 1.185Bs y por hectárea 4.740Bs. Se podrían añadir 480Bs más por hectárea en caso de haber alquilado la motosierra, dando un total de 5.220Bs. Aún así, es una diferencia aplastante respecto de la zona tradicional, donde el costo más bajo por hectárea que hemos registrado sería de 49.000Bs. Dado que en el *zanjeo* se elimina la etapa de la *cavada*, el costo sería mucho menor en todo caso, pero en este ejemplo no se compraron las plantas. Intentaremos otorgar un valor nominal a este insumo50.

49

Cuando utiliza plantas propias, el productor va a su almácigo en la mañana y arranca sólo la cantidad de plantas que piensa utilizar en el curso de ese día. Esto hace difícil, sino imposible, evaluar la cantidad de plantas propias invertidas en un cocal en comparación con el número de “cabezas” de plantas compradas (v. *infra* para la variación que existe en la medida llamada “cabeza”).

50

En el Ejemplo 4, las plantas utilizadas procedían de “dos camellones” de almácigo, que fueron sembrados con “una arroba” (peso referencial) de semilla de coca, recogida en el curso de un jornada. En Asunta se intercambia un día de *k’ichi* por un día de recojo de semilla (realizado indiferentemente por hombres o mujeres). Por tanto, se puede asignar un costo nominal de 15Bs a la semilla. Luego, un hombre tomó un día

Aquí se tropieza con otro problema de medidas tradicionales.

“La cabeza” de plantas no es una cantidad fija; en los Yungas nunca se cuentan los plantines como se lo hace en el Chapare, se preparan gavillas de plantas amarradas con un hilo de *cojoro*. El largo de este hilo, es decir la circunferencia del fajo, es la medida para la *cabeza*.

Algunos dicen que deben medir tres *cuartos* (un cuarto es la distancia entre la punta del pulgar y la punta del dedo meñique extendidos al máximo), mientras que otros dicen que era, o debe ser, cuatro *cuartos*.

Otros dicen que la medida es la circunferencia interior del sombrero del dueño o la dueña. Y aún con un consenso generalizado sobre este aspecto de la medida, la cantidad o número de plantas que entra en una *cabeza* varía según la naturaleza de la planta. Las plantas *qulu,* de la campaña anterior, son más grandes y gruesas, y entran menos, en comparación con la planta *hilo*, de la misma campaña. Por tanto, una *cabeza* de planta *hilo* alcanza para más *wachus* que la planta *qulu*. En Chulumani, se dice que una *cabeza* de planta *qulu* puede cubrir unos en hacer dos camellones de unos 3m de largo y 1m de ancho, con un costo nominal de 20Bs. Dentro de una quincena, hay que levantar la *talta*. Esto tomó menos que medio jornal, los palos y hojas de plátano utilizados estaban a mano. En total, se puede otorgar un costo nominal de 40Bs a estas plantas en base al trabajo invertido para producirlas. Para fines comparativos, citamos un caso de almacigado en Takipata.

En Yungas tradicional, se intercambia un día de recojo de semilla por dos de *k’ichi* o uno de *masi*. En este caso, la semilla (que no intentaron medir) fue recogida en dos días a cambio de dos días de *masi*: costo nominal, 60Bs. Se tomaron dos jornadas de hombre para limpiar el terreno y *sip’iar* para tres camellones de 8,30m de largo y 1,30-1,40m de ancho. Para levantar la *talta* se requirió otra jornada de hombre para traer palos y *chusi* desde las alturas de la comunidad. El costo nominal total sería de 150Bs, a la vez que la extensión del almacigo es casi cinco veces más grande que el ejemplo de Asunta.

Como alternativa, se puede comprar la semilla. En Asunta, al finalizar la época de *zanjeo* en 2003 (que quiere decir que la demanda es reducida, y por tanto, el

precio también cae) una arroba costaba 80Bs, mientras que en Chulumani en diciembre 2002

(inicio de la época de plantación, por tanto de demanda elevada) una arroba costaba 130Bs. Evidentemente, es mucho más barato obtener la semilla a cambio de trabajo que comprarla. No se puede establecer una relación precisa entre la cantidad de semilla almacigada y la eventual cantidad de plantas extraídas, pero el almácigo del Caso 4 proporcionó una cantidad de plantas que estimamos hubieran costado unos 1.680Bs en caso de comprarlas. Aunque comprando la semilla, se ve la enorme ventaja de tener un almácigo propio, y se entiende porqué varios productores los ponen específicamente parar la venta, a la vez que hay un problema social crónico de robo de plantas de los almácigos durante la época de plantación.

12 *wachus* (de 3,50 a 4,00m) mientras una de *hilo* puede cubrir hasta 20, incluso 25. En Asunta se dice que una *cabeza* de *qulu* basta para 25

wachus (de 5m), lo que sugiere que la *cabeza* debe ser más grande (es cierto que las *cabezas* que actualmente se vende en Chulumani no parecen alcanzar ni los tres *cuartos*).

Luego, el precio local varía según el tipo de planta: se suele manejar el mismo precio para *hilo* o *qulu*, pero es mayor si son plantas seleccionadas, sólo grandes y buenas, mientras que otros arrancan cualquier planta que encuentran a mano en el almácigo y las entregan todas mezcladas. El precio local varía también respecto de la época del año: en Chulumani costaba menos en octubre-noviembre de 2002 porque la plantación no había empezado en grande, luego subió a partir de enero de 2003; en Asunta el precio era mayor cuando se inició la épo-ca de *zanjeo*, en diciembre de 2002, y bajó hasta a fines de febrero de 2003, cuando la mayoría había terminado de *zanjear*. Para definir el precio local también debe considerarse la relación social entre comprador y vendedor: en Chulumani, en marzo de 2003, sólo se podía comprar plantas si el comprador era pariente o conocido íntimo del comprador, caso contrario, nadie quería vender; también se cobra menos a un familiar que a un extraño, incluso cuando no hay plantas en venta libre. Con referencia a Asunta, el precio máximo fue de 150Bs

por *cabeza*, y el mínimo 80Bs. Si suponemos que en este ejemplo se compró las plantas en el precio máximo, y cada *cabeza* bastó para 25

wachus, el total de 280 *wachus* hubiera requerido 11,2 *cabezas*, con un costo de 1.680Bs. Esto elevará el costo total (con jornales pagados) a 2.865Bs ó 2.985Bs pagando 120Bs por un jornal de motosierrista. El costo por hectárea sería de 11,940Bs pagando al motosierrista, ó 10,740Bs con motosierra propia. Podemos tomar un monto de 11.940Bs como el costo nominal máximo para implantar una hectárea de coca de *zanjeo* en Asunta —en números redondos 12.000Bs— y compararlo con un costo de 49.000Bs hasta 55.000Bs (sin incluir gastos de faena si los hay) para una hectárea de coca de plantada en la zona tradicional. La inversión en la zona tradicional resulta ser cuatro o más veces mayor a la inversión en la zona de colonización. La diferencia en los costos en Asunta y en Chulumani sería menor en caso de comparar *zanjeo* en Chulumani con el *zanjeo* en Asunta, pero en todo caso el *zanjeo* en la zona tradicional resulta más costoso que en la zona de colonización porque los jornales son más elevados, y generalmente

se hace *zanjeo* con paleta, con el costo adicional de la *sip'iada*, en vez de *zanjeo* crudo como en Asunta.

Otro informante ofreció la siguiente versión referencial de los costos de plantación de un *cato* de *zanjeo* en Asunta: *Llamear* y chaquear (contrato):

600Bs

600 *wachus* en 4Bs c/u:

2.400Bs

10 *cabezas* de plantas en 100Bs c/u:

1.000Bs

Tilado: 20 días, 20Bs por día:

400Bs

Costo total en dinero:

4.400Bs

Estas cifras arrojan un costo total de 17.600Bs por hectárea, un monto que se puede considerar como máximo, ya que el número de *wachus* mencionados sólo caben en un terreno plano, y hay pocos terrenos así en Asunta. La misma persona dijo que una arroba de semilla de coca sería suficiente para el trasplante de un *cato*, y costaría 150Bs.

Sin atribuirle un costo a la preparación del almácigo, el costo en dinero sería de 3.550Bs por cato y 14.200Bs por hectárea.

Cuando había erradicación voluntaria con compensación en los Yungas, el gobierno ofreció un pago de $us2.000 por hectárea erradicada. El pago era el mismo en todas partes, sin tomar en cuenta la región, la edad o el tipo de cocal (*zanjeo* o *plantada*). En la actualidad, este pago no existe, pero los productores lo recuerdan y consideran el mismo monto para evaluar las perspectivas de erradicación. Tomando un tipo de cambio de 7,60Bs por dólar como representativo para el periodo de la investigación, se pagarán 15.200Bs por hectárea erradicada.

En Asunta, si tomamos el ejemplo empírico como representativo, esto resarcirá el valor monetario total de la inversión en el cocal y dejará un saldo para cubrir los ingresos perdidos de sus futuras cosechas, aunque si la versión referencial es más típica, no alcanzaría los costos de inversión. En la zona tradicional, en todos los casos, este pago no alcanza ni a la tercera parte de la inversión en una hectárea de *plantada*, sin considerar los ingresos futuros del cocal que se perderían con la erradicación. Así se entiende porqué los únicos cocales “tradicionales” que se ofrecieron para la erradicación eran los más viejos, los que generan ingresos reducidos y que ya habrían cubierto hace tiempo los costos de su plantación. También se entiende porqué los

productores “tradicionales” se oponen ferozmente a la idea de la erradicación,

incluso con compensación: estos cálculos explican su oposición en base a hechos económicos y materiales, sin necesidad de hablar del apego cultural a la “hoja milenaria” o “sagrada”. Por supuesto, hay otros factores que influyen en la aceptación de la erradicación compensada, además de la inversión y los futuros ingresos, que serán analizados en el capítulo quinto.

La canasta familiar yungueña

La comida diaria en los Yungas es bastante estereotipada. Todo el mundo come un “almuerzo” en las mañanas que consiste en dos platos de sopa con *phuti*, una merienda de *phuti* con pescado, tortilla (de harina y huevo) u otro acompañamiento, y otra vez sopa para la cena. Además, en la mañana y en la tarde se toma un café dulce con pan, o con *phuti* cuando no lo hay. El café suele ser de producción propia. La siguiente lista representa una estimación de los costos de alimentar a una familia de cinco miembros durante una semana, con precios de la feria de La Asunta. Aunque se esperaría que éstos fueran más elevados por el mayor costo de transporte en comparación con la zona tradicional, parece que las tiendas y ferias de Chulumani y Coroico (que es donde la gente de Arapata va a comprar porque su propio pueblo no tiene una feria grande) cobran lo mismo e incluso más (por ejemplo, una tienda en Chulumani puede cobrar 1,80Bs en vez de 1,50Bs la libra de azúcar, 7Bs el litro de aceite, etc.): Chalona

Cuarta

25Bs

Fideo

2 libras

3,60Bs

Arroz

2 libras

2,40Bs

Azúcar

2 libras

3,00Bs

Papa

1 arroba

20Bs

Cebolla

25 cabezas

5Bs

Zanahoria

2 libras

2Bs

Haba

2 libras

2Bs

Arveja

2 libras

2Bs

Tomate

1 libra

1,50Bs

Harina

2 libras

3,60Bs

Huevo

4 unidades

1,20Bs

Aceite

1 litro

16Bs

KAWSACHUN COCA

220

Pescado *p'api* 51

10 medianos

4Bs

Cabeza de plátano

15Bs

Pan

14 unidades

4,20Bs

Costo total:

100,50Bs

Esto representa una dieta que se consideraría como de campesino pobre, ya que

muchos compran, por ejemplo, charque de llama (unos 28Bs por cuatro piezas) o de res (40Bs por una pieza) en vez de consumir tortillas. Un productor de Chulumani consideró que 100Bs apenas cubren el consumo de una pareja durante una semana, mientras que para una familia de cinco miembros se necesitarían 200Bs para "comer bien, y si no se come, no se avanza en el trabajo". Sería justo añadir un presupuesto de entre 2 y 5Bs para cigarros, ya que casi todo el mundo fuma cuando mascan coca en el curso del trabajo.

Si comparamos estos presupuestos con los jornales vigentes, resulta que una mujer sola que "jornalea" cinco o seis días a la semana podría cubrir los requisitos mínimos de una familia (por supuesto, no hemos incluido otros gastos como ropa, pasajes, útiles escolares, etc.). Si un hombre y una mujer "jornalean" durante cinco días a la semana pueden ganar hasta 250Bs, monto suficiente para cubrir los demás gastos de su familia. El jornal de *k'ichiri* de 20Bs representa, entonces, el ingreso mínimo requerido para cubrir la subsistencia familiar y se entiende porqué se rehusaron salir a trabajar por pagos menores. Así también se entiende porqué las familias jornaleras a veces se ven obligadas a retirar a sus hijos de la escuela: sus ingresos son suficientes para comer, pero no alcanzan para pagar los gastos adicionales de la educación.

51

Pescado del Lago Titicaca, karachi, pejerrey o ispi, cocinado en piedras calientes con elevadas cantidades de sal. Sólo necesita ser lavado para comerlo. Parece que en su origen es una comida de los Urus; de todos modos, es ampliamente consumido en los Yungas.

CAPÍTULO CUATRO

El Chapare en los tiempos

de la erradicación forzosa

1.

El sistema productivo en el Chapare. Descripción cualitativa 1.1.

De monte a cocal. Etapas y técnicas

El ciclo agrícola en el Chapare empieza con el desmonte o

chaqueo (*muntichaquy*); todavía se chaquea monte virgen, aunque en las colonias más antiguas es más común chaquear monte bajo o barbechos (sitios que ya fueron cultivados en el pasado y que se han llenado de monte secundario). El desmonte se inicia en los meses de junio o julio. Primero se limpia una senda con machete por todo el contorno del terreno a ser trabajado, para facilitar el control del fuego. Luego se despejan la maleza y los arbustos pequeños utilizando dos machetes —uno más grande que el otro—. Se cortan y se desen-redan las moras que envuelven los troncos, despejando los espacios entre los árboles grandes. Este trabajo se conoce como “rozada” o como “chumear”. En caso de existir arbustos más gruesos o muchos árboles delgados en medio de los árboles grandes, se puede hacer una segunda pasada para cortarlos con hacha, un trabajo conocido como “mormeada”; después de realizar estos trabajos, recién se procede a tumbar los árboles mayores (*sach’a urmachiy*).

Tradicionalmente, estas labores se hacían usando un hacha;

muchos siguen ocupándola, pero hoy se puede utilizar una motosierra, sobre todo cuando se trata de un monte virgen. En caso de encontrar árboles de laurel u otros, aprovechables para madera de construcción, se los corta en cuartones y vigas; también se suelen “ra-jar” los árboles derribados para usarlos como leña. Finalmente viene la “picada”, el desmenuzado de maleza, arbustos y ramas de árboles,

para quemarlos mejor. Se considera que en todos estos trabajos en una hectárea de monte alto, una persona invierte unos 29 días con hacha; en monte bajo el chaqueo de una hectárea toma 20 ó 25 días, según la cantidad de árboles existentes. Con una motosierra, la

“tumbeada” se haría en un día, pero primero hay que hacer la “rozada” manualmente. Una unidad doméstica chapareña puede chaquear desde un “*cato* 1” hasta una hectárea en cada año, según la tierra y la mano de obra disponible, y según sus planes o proyecciones productivas. El chaqueo es un trabajo para hombres adultos; suele hacerlo el dueño del terreno con la ayuda de algún peón

(jornalero) o encargándolo en contrato. Después del desmonte, se espera unas semanas o hasta un mes para que seque toda la vegetación trozada.

Los dueños del terreno (marido y mujer) se encargan de la

"*japuchada*", que consiste en amontonar toda la vegetación ya seca para facilitar su quemado y evitar que el fuego se descontrole; la *japuchada* de una hectárea toma entre cinco a siete días a una sola persona. Algunos productores dicen que después de prender fuego no queda más que esperar, otros indican que es preferible dirigir el proceso de quema, revolviendo los montones secos de vegetación para conseguir que se quemen en su totalidad. La quema se realiza entre agosto y las primeras semanas de septiembre, antes de las primeras lluvias que deben llegar a fines de septiembre o principios de octubre.

El primer cultivo que se acostumbra poner en un terreno recién chaqueado es arroz. Se espera primero que las cenizas se enfríen y asienten con la lluvia, aunque no se puede esperar demasiado porque pronto la maleza empieza a brotar nuevamente; idealmente, la siembra de arroz se realiza una o dos semanas después de la quema.

Para esta tarea se utiliza la sembradora de arroz, una herramienta rústica hecha de madera y plancha metálica; la herramienta tiene una punta que se introduce en la tierra, dos agarradores en la parte de arriba por donde el operador puede abrir y cerrarla, y una tolva en la que se depositan las semillas (v. pág. 225). En el momento de la siembra se carga la herramienta con la semilla (se dice que se coloca una 1

El *cato* en el Chapare es de 40m por 40m (1.600m2). En una hectárea hay seis *catos* y un cuarto (1Ha = 6,25 *catos*).

cantidad suficiente para sembrar en el curso de un *pijchu* 2); se introduce luego el pico de la máquina en la tierra hasta una profundidad de cinco a siete centímetros; en ese momento se cierran las agarraderas para que se abra el pico dentro de la tierra expulsando cierta cantidad de semilla; antes de sacar la herramienta de la tierra se abren nuevamente las agarraderas para cerrar el pico y así evitar que las semillas se derramen; esta operación se repite en cada punto donde se siembran las semillas (hay 20cm de distancia entre punto y punto). Se dice que un hombre adulto puede sembrar una hectárea de arroz en dos días; la

fecha precisa de la siembra depende del momento en que lleguen las lluvias más intensas; esto puede ocurrir en septiembre, octubre, o hasta en noviembre.

Hay varios tipos de arroz en el Chapare; el “pico negro”,

“estaquilla” y otras variedades comunes maduran en cinco o seis meses, pero el arroz “noventón” o *kinsa killero*, se supone, madura en 90

días. En todo caso, la cosecha se realiza cerca de cuatro meses después del sembrado. El arroz rinde mejor en bajíos, incluso en los que tienden a formar *kurichis* (lagunas temporales donde se estancan las aguas de lluvia); las inundaciones no lo afectan, excepto si los terrenos sembrados llegan a cubrirse con lodo; se requiere bastante humedad para su crecimiento. El arroz sólo precisa de un desyerbe en el curso de su ciclo productivo, y tanto varones como mujeres pueden hacerlo.

La cosecha de arroz común se hace entre marzo y abril, y tam-bién puede ser realizada por varones y mujeres; la principal herramienta que se usa es un pequeño cuchillo, además de un saco o gangucho (bolsas quintaleras recicladas) en donde se deposita el producto. Con una mano se agarran las panojas de arroz y con la otra se cortan sus tallos con el cuchillo; las panojas se depositan en el gangucho atado a la cintura, cuya boca se mantiene abierta con dos palillos cruzados. A mediodía, los/as cosechadores/as van a comer a la casa del dueño, allí vacían las panojas de arroz que se han juntado 2

Un *pijchu*: una mascada de coca. Se suele mascar coca al llegar al trabajo —antes de iniciar labores—, en un descanso a media mañana, después de almorzar a las 12:00, y otra vez a media tarde. Se entiende “un *pijchu*” como un periodo laboral de más o menos dos horas.

en un saco más grande; se hace lo mismo en la tarde para luego llevar ese saco a la “matera” (planta baja de la casa). Cuando al fin descansan, entre las cinco y las seis de la tarde, cada cosechador/a va-cía su saco sobre de un toldo de lona o piso de cemento (si lo hay) para trillar el arroz individualmente. La trilla se realiza pisoteando las panojas con los pies (con abarcas, botas o descalzos). Luego se separa con las manos los tallos y otras basuras de los granos que se van

amon-tonando, para luego medir en latas de manteca el volumen que cada cosechador ha logrado, dado que el pago es a destajo (v. infra 4, capí-

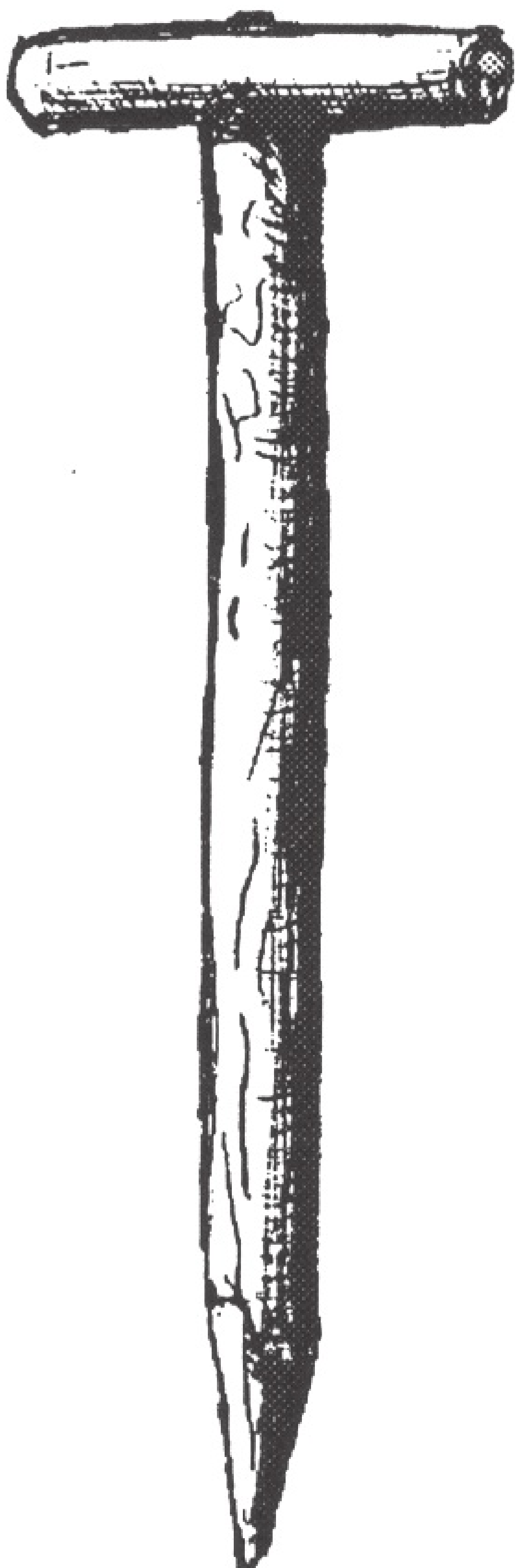
tulo cuarto, donde se menciona un ejemplo con detalle). El arroz trillado es secado al sol sobre una *toldera* (tela gruesa de yute plástico que mide unos 5m por 8m) durante todo un día (entre las 10:00 y las 16:00). El arroz en *chala* (arroz sin pelar) ya seco puede ser guardado en los altos de la casa durante un año o más, y de allí sólo lo sacan en pequeñas cantidades (unas dos arrobas) para llevarlo a las peladoras en los pueblos, según las necesidades de consumo de la unidad doméstica3.

Cuando se termina de cosechar el arroz hay que limpiar el terreno de los rastrojos que han quedado, un trabajo que se llama *chhalleo*. En algunos casos se queman estos restos, pero no todos los productores lo hacen. En el terreno limpio se puede plantar yuca, en cualquier momento, pero se dice que es mejor hacerlo en mayo. Se cortan los tallos de yuca en trozos de unos tres a cinco centímetros de largo. A esos tallos se los llama “semilla de yuca” y cada segmento cortado debe tener al menos un “ojo” o brote; son estos segmentos los que se introducen en la tierra. Cuando el yucal tiene tres meses se puede plantar coca en medio de ella. En otros casos, se procede directamente a plantar coca en vez de yuca o incluso en vez de arroz, inmediatamente después de “rozar” (limpiar) el monte. La fecha ideal para esto es entre junio y julio, cuando llegan los “surazos” (vientos fríos y húmedos que vienen del extremo sur del continente).

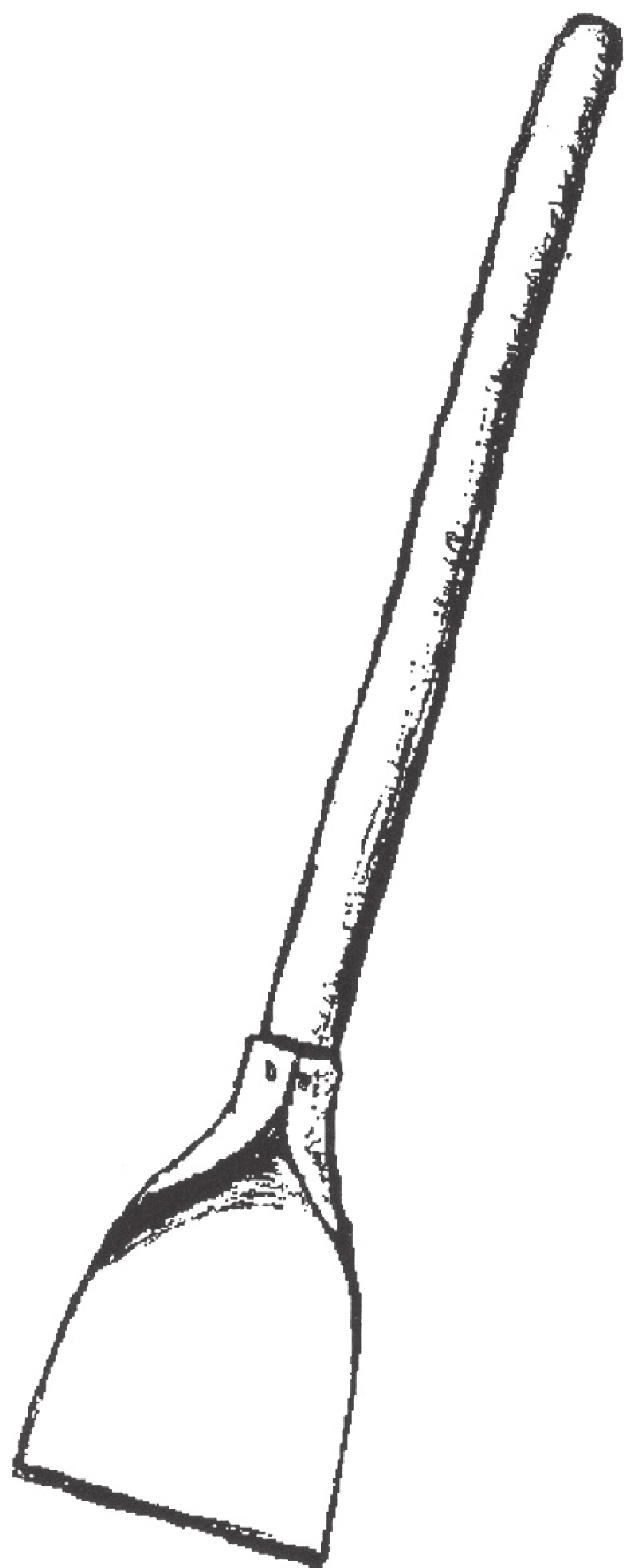
Esta actividad se conoce como “plantada”, pero no tiene nada en común con la *plantada* de coca que se practica en los Yungas de La Paz.

3

Los colonos que también tienen casas en el Valle Alto llevan hasta allí el arroz en *chala* para almacenarlo. El clima seco de las alturas permite que se conserve por más tiempo; en zonas de altura el arroz no es atacado por los gorgojos que abundan en el Chapare.







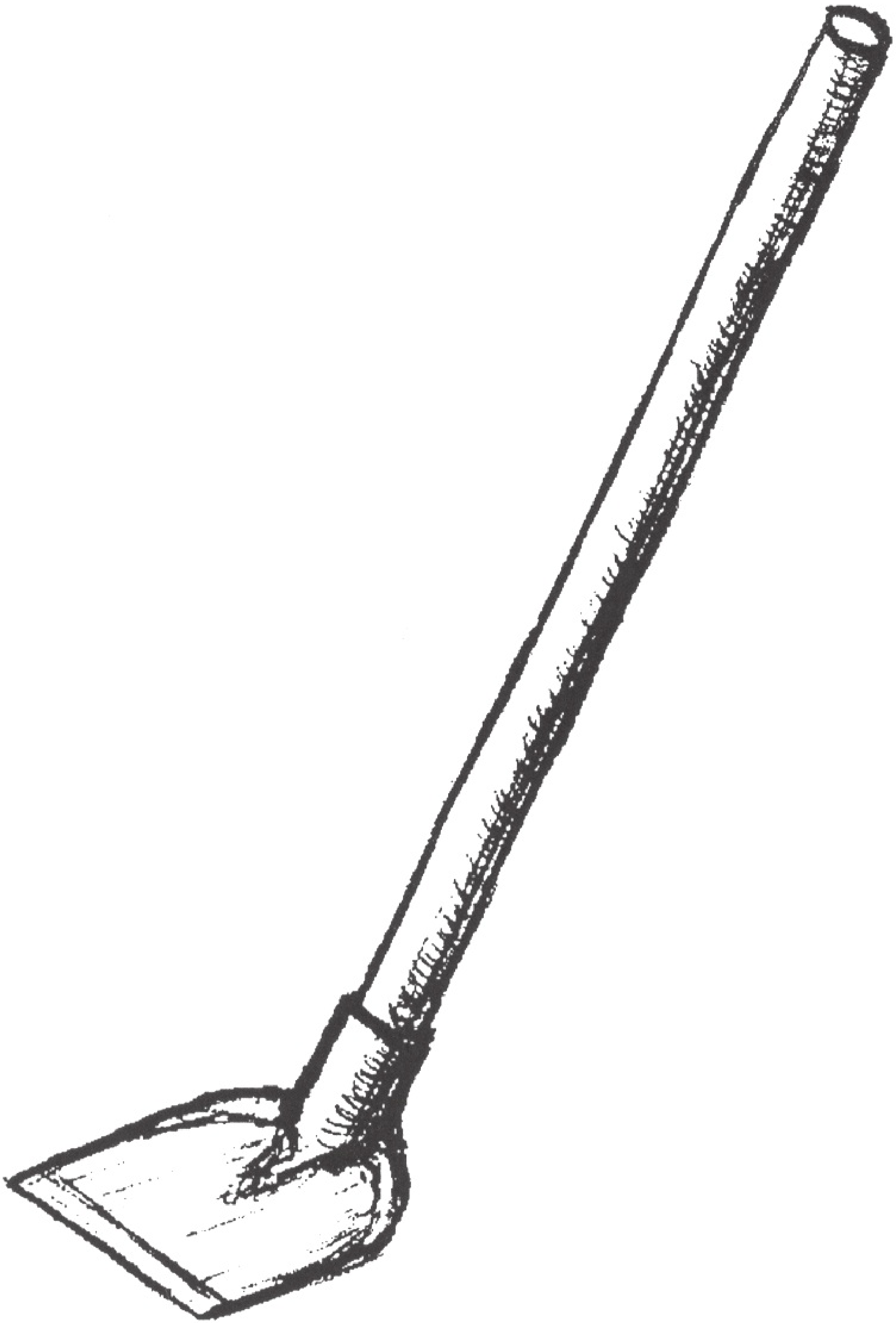


Figura 5

Algunas herramientas del agricultor chapareño

PALA DE

CARPIR

AZADILLA

ESTACA

PLANTADORA

DE ARROZ

Se tienen referencias sobre un proceso parecido al *zanjeo* en algunas colonias, pero la técnica más difundida en el Chapare es “la *estaqueada*”. Primero se hace la “leñada” extendiendo un hilo de pesca o plantando un par de palos para señalar el trazo recto de los surcos que han de plantarse. Tres personas forman un equipo de plantación.

El primero es el estaqueador; utiliza “la estaca” (herramienta en forma de “T” y de unos 70 ó 100cm de largo hecha de palos de madera *chanka*) que se sujeta con ambas manos para clavar con fuerza y remover su punta en el suelo, dejando hoyos cada 20 ó 30cm en donde van a ponerse las plantas de coca (20cm también es el ancho de la hoja de la pala de carpir; de esta manera se podrá pasar entre las plantas sin lastimarlas); va *estaqueando* hasta terminar todo el largo del surco y luego pasa al surco paralelo que debe estar a una distancia de 90cm a un metro. El segundo es plantador y coloca los plantines en los hoyos. El tercero es el *mat’idor*, y viene por detrás cerrando con un palo curvo todos los espacios que

quedan abiertos alrededor de las plantas. Se afirma que un equipo de tres personas puede terminar de plantar un *cato* en dos jornadas, y que en un *cato* entran entre 6.000 y 8.000 plantas, según los espacios dejados entre plantas y surcos. Para asegurarse que las plantas prendan (*jap'ikun*) en suelos arenosos y secos, se embarra sus raíces con barro negro líquido al momento de plantarlas.

Las plantas se pueden comprar por “cabezas” y cada una con-

tiene 1.000 plantines. Se supone que el precio de la *cabeza* debe ser el 10% del precio de la carga (100 libras) de coca; si la carga está en 1.000Bs, la *cabeza* debería costar 100Bs. La alternativa es almacigar las semillas y se lo debe hacer entre diciembre y enero para tener las plantas listas en junio-julio. Se prepara las semillas dejándolas remojar unos días en agua, mientras se escoge y limpia de maleza un sitio para el almácigo (lo más alejado y oculto posible dada la actual erradicación). Con una pala de carpir se remueve la tierra sacando piedras y raíces hasta que quede cernida y suave (*llamp'uchay*). Sobre esta superficie se esparce la semilla y se cubre con una capa muy delgada de tierra cernida, y encima de todo esto otra capa de hojas, para que la lluvia no lave la tierra dejando la semilla al descubierto, pudiendo secarse por el sol o ser devorada por pájaros. Una vez que las plantas brotan, se quita la capa de hojas y se construye un techo bajo con hojas de palma, para protegerlas del sol. Se dice que el trabajo de hacer un almácigo “no es mucho”, basta una media tarde para preparar

un almácigo de unos 20m2 de extensión. El problema (aparte de mantenerlo oculto de los erradicadores) es conseguir la semilla. El método descuidado de cosechar (v. *infra*) arrancando a las semillas junto con las hojas de coca, hace que al secar la hoja, las semillas se queden en el fondo de la toldera y puedan ser fácilmente recogidas para almacigarlas. Se dice que en los últimos años las plantas han producido muy poca semilla y esto se atribuye a los desyerbes parciales y su cultivo en medio de otras plantaciones o en el monte con muy pocos cuidados, ésto para evadir la erradicación. Se dice que en tales condiciones la coca, que crece bajo la sombra, produce hojas gruesas de color oscuro y sin sabor (*laq'a*) y aparentemente no da semilla 4.

Entre la plantación y la primera cosecha del cocal hay un intervalo de unos ocho meses. Durante este tiempo se debe hacer dos desyerbes cuidadosos para no dañar las plantas. No se acostumbra fumigar, aunque sí se puede aplicar algo de

herbicida en los espacios entre surcos para controlar la maleza. La primera cosecha se realiza cuando las plantas alcanzan una altura de 30cm. Se cosecha la coca hoja por hoja, de manera parecida a la técnica que se aplica en los Yungas. Se dice que el intervalo entre cosechas es de tres meses, al igual que el dato de referencia obtenido en Yungas tradicional; en realidad, ese intervalo puede ser algo menor. Veremos algunas cifras de intervalos entre *mitas*, primero en el caso del Chapare y luego en el de los Yungas. En cada caso se contabiliza el tiempo desde el primer día de una *mita* hasta el primer día de la siguiente, aunque la cosecha en sí puede durar varios días y hasta semanas. Veamos los datos recogidos: **Lugar**

Fechas de mitas

Nº de días

consecutivas5

entre *mitas*

Ivirgarzama

10/7/02 - 10/10/02

92

Shinahota

19/9/02 - 10/12/02

82

4

Es cierto que las llamadas “awichas” yungueñas, viejos arbustos de coca que sobreviven en medio de las huertas, tienen características parecidas y no suelen dar semilla.

5

La fecha es la del día en que se inició la cosecha. A veces se terminó en el

mismo día, otras veces (en Yungas sobre todo) se seguía cosechando durante varios días y hasta semanas antes de terminar todo el cocal. Hemos calculado los intervalos del primer día de una *mita* hasta el primer día de la siguiente.

KAWSACHUN COCA

228

Shinahota

10/12/02 - 25/2/02

77

Shinahota

30/3/02 - 25/6/02

88

Shinahota

25/6/02 - 23/9/02

89

Shinahota

23/9/02 - 20/12/02

76

Shinahota

20/12/02 - 8/3/03

78

Shinahota

13/3/03 - 10/6/03

89

Alto Asunta

30/11/02 - 12/1/03

43

Alto Asunta

12/1/03 - 10/3/03

57

Alto Asunta

16/2/03 - 25/03

69

Alto Asunta

15/3/03 - 16/5/03

65

Alto Asunta

14/5/03 - 7/8/03

85

Dorado Chico

14/10/02 - 24/2/03

102

Dorado Chico

24/2/03 - 26/4/03

61

Cuchumpaya

2/1/03 - 24/3/03

82

Cuchumpaya

24/3/03 - 9/6/03

72

Takipata

18/10/02 - 6/1/03

80

Takipata

6/1/03 - 28/3/03

81

Takipata

17/4/03 - 14/7/03

89

Takipata

12/6/03 - 3/10/03

113

Nótese que estas cifras se concentran en la época de lluvias, cuando el intervalo entre *mitas* es más corto. En los datos de Asunta y Takipata se observan *mitas* más largas debido a la temporada seca, entre junio y septiembre. Lo interesante

es que en Asunta el intervalo se acerca a dos meses en vez de tres entre *mitas*, al menos en los meses más lluviosos, mientras que en el Chapare se observa un intervalo parecido al de Yungas tradicional, no obstante la enorme diferencia climática. A la vez, no se nota que la temporada seca alargue la *mita* en el Chapare, los intervalos parecen más regulares en el curso del año.

En la cosecha trabajan hombres y mujeres. En la "hojeada" (la primera cosecha), se intenta "bajar" sólo las hojas que están plenamente maduras, para no dañar las guías o brotes nuevos. En la cosecha de la segunda *mita*, llamada "pucheada", se procede de manera similar. Sólo a partir de la tercera *mita*, cuando el cocal tiene un año y dos meses para arriba, las hojas pueden ser arrancadas la manera que es habitual en el Chapare, forma de cosechar conocida como *khiru* o *kuka siq'iy*: se introducen todos los dedos de cada mano en medio de las ramas y se jala hacia arriba, arrancando todas las hojas, guías y, si las

hay, también las semillas. Se repite esta acción una y otra vez. A una persona no acostumbrada a este trabajo, rápidamente le salen ampo-llas en los dedos, por lo que algunos se protegen con bolsitas vacías de champú o de otro plástico grueso. El o la *mit'iri* (cosechador/a) lleva una bolsa de yute sintético o *saq'anchu* amarrada a la cintura, donde deposita el *matu*. También tiene una *saq'a* o bolsa grande guardada a la sombra, donde vacía el *matu* cada vez que la bolsa sujeta a su cintura se llena. A la hora de almuerzo, traslada la bolsa grande hasta la casa del dueño o al sitio donde almuerzan. Normalmente, el cocal se encuentra en la cabecera del lote (en el extremo opuesto al ingreso del lote que está junto a los caminos). Los cocales y otros cultivos en el Chapare se concentran en el mismo lote, alrededor de la casa, no están dispersos como ocurre en los Yungas. Al medio día, la o el dueño procede a pesar el *matu* de cada *mit'iri* y anota las "*tiradas*" que ha hecho (una *tirada* es de 12 libras de *matu* fresco) y despoués reparte el almuerzo.

Al finalizar la tarde, otra vez se pesa el *matu* y se suma el total cosechado por cada persona, para calcular su respectivo pago. Se dice que por *tirada* se paga el 1% del precio de la carga; si la carga está en 900Bs, se debe pagar 9Bs por *tirada*. Esto no siempre ocurre. Actualmente, en Shinahota, aunque la carga esté en 900Bs se puede pagar 8Bs la *tirada* o incluso 7Bs. Adicionalmente, si el *mit'iri* tiene tres o cuatro libras por encima de un número redondo de *tiradas*, el dueño sólo le paga la cifra redonda y se queda con las libras adicionales, no paga

la fracción adicional6. El *matu* se guarda en los bajos de la casa, en “la matera” como se la llama; las casas chapareñas tienen dos pisos, pero sólo la planta alta, que es el dormitorio de la familia, tiene paredes completas de tablas. La planta baja tiene un piso de tierra y sólo unos tabiques la cierran parcialmente; la planta alta la protege del sol y la mantiene más fresca.

El secado de la coca (*kuka ch’akichiy*) se realiza en el tendal, un espacio que corresponde al patio de la casa que ha sido aplanado para ese propósito. La mayoría de los tendales son de tierra pisoteada, pero algunas casas antiguas los tienen pavimentados con tiras de palo *chanka* (gruesas cañahuecas partidas a lo largo) o pavimentados con 6

En tiempos en que “la coca estaba en su precio” las libras de *matu* sobrantes de *tiradas* completas se pagaba prorrateando al precio de la *tirada* vigente.

cemento. Si el tendal es de tierra, primero se limpia la maleza y luego se tiende la *toldera* sobre la cual se extiende el *matu* distribuido en una capa uniforme. Según el clima, si parece que va a hacer buen sol, se puede tender el *matu* a las 08:00 horas, mientras que si está nublado y no es claro si va a “solear”, se puede esperar hasta las 10:00 o más.

Algunos productores dicen que en la mañana la tierra aún está húme-da y que es mejor esperar hasta las 10:00 para que seque antes de tender el *matu*. La coca seca en unas cuatro horas, y puede estar lista para alzarse entre las 12:00 y 14:00, ó a las 15:00, según las condiciones climáticas. Cada media hora se la revuelve con una escoba de mano hecha de hojas de motacú o de otra palmera.

Una vez que la coca está seca, se la levanta en manojos o simplemente se arrastra la *toldera* entera hasta un lugar sombreado donde se la deja enfriar durante 20 a 30 minutos. Nuevamente se extiende y se escogen las guías y hojitas inmaduras, que se negrean al secar y hacen negrear a las hojas maduras. Hay muchas de estas guías cuando se cosecha la coca antes de tiempo, y es necesario sacarlas para que no se dañe la calidad de la hoja. Mientras tanto, la coca muy seca (*chhujru*) se ablanda con la humedad ambiental, y después de poco tiempo se la puede empezar a aplanar (*suk’iyu*), alzando brazadas que son apretadas entre las manos y los antebrazos y luego apiladas en el piso, para

sentarse luego encima de ellas por unos 15 minutos. Después de este tiempo la coca apilada se extiende en la misma *toldera* para que enfríe. En seguida, se la recoge en montones para colocarla dentro de bolsas de yute afirmándolas con las rodillas dentro de la bolsa, hasta preparar "paquetes" de 50 libras. Se suele empaquetar con una o dos libras por demás, para evitar problemas con la merma de peso en el momento de venderla. Finalmente, se cose la boca de la bolsa con *cojoro* de plátano u otra fibra vegetal, y el paquete está listo para la venta. Todo este proceso, secado y empaquetado, es realizado por los dueños, con la ayuda eventual de alguna otra persona[7].

7

Hasta la década de los años 70, se empaquetaba la coca en tambores forrados de *cojoro* de plátano, con la ayuda de grandes prensas de madera, del mismo tipo que las que se utilizaba en los Yungas en esas mismas fechas. Sólo los cocaleros más antiguos tenían estas prensas, los demás tenían que llevar su coca seca donde ellos.

A veces se cobraba en dinero para el servicio de empaquetar y otras veces en trabajo ("haciéndose ayudar").

En el Chapare, los productores venden su coca en los galpones de los "mercados primarios" que actualmente existen en 17 pueblos en todo el Chapare, o en la casa del productor, cuando allí llega la *chhaka* o rescatadora (casi siempre son mujeres) que se ocupa de llevar la coca hasta el Mercado de Sacaba en la ciudad de Cochabamba; no hemos conocido productor alguno que lleve su coca hasta Sacaba.

Los galpones son propiedad de la central y/o federación campesina de cada lugar. La central nombra a un *sentajero* que está encargado de cobrar, al momento de pesar, la suma de 5Bs por cada carga de 100

libras que las *chhakas* compran a los productores. El rol de las federaciones campesinas en el comercio de coca en el Chapare será tratado en el acápite 1.2 del capítulo quinto.

Después de la cosecha, hay que desyerbar el cocal. El desyerbe manual o "*carpida*" se realiza con la pala de carpir, un tipo de azadón.

Es preferible carpir en días de sol intenso. Se introduce el filo de la pala dentro de la tierra en ángulo agudo y se lo empuja de tal manera que se extraen las yerbas junto a sus raíces, para luego sacudir la tierra que queda en ellas y dejarlas expuestas al sol para que mueran rápidamente. Hay que tener cuidado en no golpear ni rozar los tallos de la planta de coca con la pala —sobre todo cuando el cocal es nuevo— porque pueden dañarse los plantines. Se considera que una persona puede desyerbar un *cato* de coca en tres a cuatro días, según la cantidad de yerba que tenga. Cuando se realiza la *carpida* con mano de obra doméstica participan hombres y mujeres, pero la *carpida* por dinero es realizada sólo por varones. A veces se realiza una segunda *carpida* antes de llegar a la próxima *mita*; en otros casos, en vez de carpir se aplica herbicida.

El uso de agroquímicos en el Chapare está bastante difundido.

Se menciona a la *sika* como una plaga que ataca la coca; es una mariposa blanca, al parecer muy semejante a la mariposa *ulu* de los Yungas, cuyos gusanos se comen las hojas. El uso de plaguicidas para combatir esta y otras plagas es casi generalizado. Algunos llegan a fumigar cada dos semanas cuando la infestación es severa. Se utiliza la mochila fumigadora de 20 litros de capacidad y se debe procurar una buena cobertura a los arbustos y hojas con insecticida, o en el caso de usar herbicida debe cubrirse todo el suelo invadido de malezas. Entre los plaguicidas más usados están el Karate, el Tamaron, Sevin 80

y el Perfectium. Además, se suele utilizar herbicidas que son totalmente desconocidos en los Yungas. Actualmente, se prefiere el herbicida Randal. Los espacios fumigados con este producto se mantienen limpios por tres meses; se dice que este herbicida quema hasta las raíces de las yerbas, pero el problema está en que después de aplicarlo en un día de sol, no debe llover durante 48 horas, caso contrario la lluvia “se lo lava” y pierde efecto. Otros productores siguen utilizando Gramozone, conocido herbicida desde tiempo atrás. Con este producto la fumigación funciona mejor si llueve inmediatamente después, pero sus efectos sólo duran unas tres semanas y hay que fumigar de nuevo, o volver a carpir. El fumigado es una actividad de varones mayores, principalmente de los dueños, porque muchos consideran que un peón no haría la tarea con suficiente cuidado.

Se dice que las hojas y ramas de los arbustos de coca en el Chapare empiezan a "ralear" a los seis años de edad, tiempo en el que se debe hacer el primer *pillu* (poda); se lo hace en cualquier temporada del año, incluso en tiempos de lluvia. Es un trabajo para varones calificados: se agarra el arbusto de coca con la mano izquierda y con un machete bien afilado en la derecha se corta el tallo en un ángulo de 45 grados (*siskuman pasachina*), a una altura de 25 a 30cm por encima del suelo, y de un solo machetazo; si no se logra cortar el arbusto de un solo golpe se corre el riesgo de causar una rajadura vertical en el tallo dañando la planta. En tiempos de lluvia, la planta empieza a rebrotar una semana después de hacer *pillu*, y a los tres o cuatro meses está otra vez lista para ser cosechada, primero bajo la modalidad de la "hojeada" y después en una *mita* normal. Se considera que en tierra arcillosa un cocal puede durar entre 22 a 25 años, mientras que en tierra arenosa y seca su vida máxima es 18 a 20 años.

Por tanto, un cocal llega a un máximo de tres o cuatro ciclos de *pillu*.

Sin embargo, desde que llegó la erradicación, forzosa o pagada (v.

infra 2.2, capítulo quinto), pocos cocales en el Chapare llegan a cumplir siquiera dos ciclos de *pillu*. No hemos obtenido datos sobre cómo variaría su productividad según la posición en el ciclo de *pillu* (es decir, si hay una etapa de "sobre- *pillu*" notablemente más productiva) o según la edad total. Encontramos un cocal de 12 años que por algún motivo no tuvo ni un solo *pillu*; las plantas eran tan grandes que su cosecha era lenta y trabajosa; a tiempo de cosecharlo el dueño cortaba algunas ramas altas. Este fue un caso bastante atípico y no se

pudo comparar sus datos. Todos los demás cocales que pudimos observar tenían dos o tres años, y sólo uno de seis años que todavía no tenía *pillu*.

2.

La mano de obra

2.1.

División del trabajo por género y por edad

Una característica del trabajo asalariado en el Chapare es que todo trabajo

pagado incluye la comida ("con mesa"). Además de comer en la casa en la mañana y la tarde (un plato de sopa con su *yapa*, o sea con aumento), los peones reciben comida a mediodía, y si el lugar de trabajo está un poco alejado, se lleva la olla de sopa para servirles en el mismo cocal. Si el grupo de trabajadores es numeroso, cocinar representa una labor pesada, y exige que una mujer (generalmente la madre de la familia) se quede en casa cocinando; por ello, la mujer puede incorporarse al trabajo agrícola después del mediodía, como máximo. Esto se ha hecho costumbre incluso cuando el grupo de trabajo apenas incluye al marido y uno o dos peones. Por esto es que en los análisis cuantitativos incluimos un medio día de cocinar para cada día de trabajo agrícola por parte de la unidad doméstica y/o sus trabajadores. Esta manera de alimentar a los peones en el Chapare contrasta con lo que sucede en Asunta, donde también se da de comer a todos los trabajadores asalariados, pero las mujeres madrugan para preparar tanto la sopa mañanera como el fiambre (una comida seca, *phuti* con algún acompañamiento), que entregan a cada persona antes de partir al trabajo, y luego van a trabajar durante una jornada completa.

Actualmente, en el Chapare casi todos los trabajos agrícolas son realizados por varones adultos. Las mujeres ya no participan mucho en la cosecha de coca, actividad que antes ocupaba a muchas de ellas.

Tampoco se nota mucha participación de los hijos. Esto se debe, en parte, a que los cocales de hoy son muy reducidos en comparación a los que existían en los años 80, y los cultivos alternativos como el palmito requieren un mínimo de mano de obra en comparación con la coca. Adicionalmente, la mano de obra que se requiere en cultivos alternativos corresponde a oficios masculinos especializados; estos

cultivos no ofrecen empleo para gente de todas edades y de ambos géneros, como es el caso de la coca. En general, en el Chapare de hoy hay un excedente de mano de obra buscando trabajo, y parece que muchos productores prefieren emplear varones asalariados —dado que los jornales son bajos— en vez de emplear mano de obra doméstica menos productiva. Es cierto que nuestros estudios de caso tratan de colonias no muy lejanas de los centros urbanos (una hora a pie), donde las mujeres pueden buscar empleos no agrícolas (v. ejemplos

en el acápite 4) y es fácil encontrar jornaleros; es posible que en colonias más alejadas se pueda encontrar más uso de mano de obra doméstica, e incluso *ayni*, pero nosotros no hemos encontrado casos de productores que trabajen sus cocales en *ayni* actualmente, aunque se dice que en el pasado se hacía *ayni* en la *carpida* y también en la cosecha de coca.

En todo caso, parece que existen otros factores sociales que explican lo que sucede hoy en el Chapare respecto del uso de la mano de obra. Algunos colonos dicen, por ejemplo, que las mujeres son

"señoritas acabadas" (*kunan timpuqa, warmisqa siñuritaman tukusqa kanku*) que no quieren trabajar en el chaco. Se dedican a cocinar y lavar, quizás secan la coca, y si hacen otra cosa prefieren hacerlo en algún tipo de comercio antes que en el trabajo agrícola. Algunas siguen "jornaleando" en la cosecha de coca, pero se dice que "es por necesidad", porque les han erradicado todos sus cocales o porque sus maridos no les dan dinero. Durante los años del auge de la coca, y todavía cuando se contaba con los ingresos de la erradicación compensada, muchos padres de familia prescindían del trabajo de sus hijos; los tenían en los pueblos o en la ciudad de Cochabamba. Algunos de estos hijos, ya jóvenes, no han adquirido el hábito del trabajo agrícola, a la vez que difícilmente encuentran otros empleos que sa-tisfagan sus ambiciones de ascenso social. Esta es una situación coyuntural —de todas maneras, van a tener que trabajar en algo, aunque no sea en el chaco—, pero la baja participación de las mujeres en labores agrícolas parece ser más estructural, relacionada con la cultura de género en el Valle Alto.

Otro cambio que se nota hoy en el Chapare es que, debido al temor de que se denuncie la existencia de cocales a los erradicadores, la gente prefiere trabajar sólo con personas de confianza, evitando la contratación de personas extrañas. Las personas de confianza pueden

ser familiares, vecinos de la misma comunidad o peones que se ha conocido desde tiempo atrás. Se puede incorporar a trabajadores nuevos, pero siempre que se presenten con recomendaciones, es decir, deben tener algún vínculo previo con los dueños o con otro conocido suyo. Esto restringe aún más el mercado de trabajo, pero no influye en los niveles de los jornales o en los pagos a destajo, que se mantienen bajos; los dueños argumentan que están "haciendo un favor" a

sus parientes o amistades al darles uno de los pocos empleos disponibles, por eso no se sienten obligados a elevar la remuneración. Se paga lo mismo a un pariente cercano que a un jornalero cualquiera, a diferencia de lo que sucede en los Yungas, donde en caso de emplear a un pariente, se lo hace como *ayni* o *yanapa*, no como *minga*, excepto en circunstancias excepcionales. En todo caso, esto no debe ser inter-pretado como señal de una diferencia de fondo en las relaciones de parentesco en las dos regiones, tampoco se puede afirmar que los chapareños han llegado a mercantilizar todas sus relaciones sociales.

Más bien, la mayor parte de los familiares cercanos en el Chapare se encuentran en "situaciones excepcionales", es decir, ya no tienen cocales en los cuales hacer *ayni*, mientras que en los Yungas casi todos los parientes que quedan en la comunidad los tienen, y los que no, o sólo tienen cocales reducidos, cuentan con amplias opciones para ir a "jornalear" en cocales de "personas lejanas".

2.2.

Remuneración de la mano de obra

La modalidad del *ayni* no ha desaparecido en el Chapare de hoy, pero se mantiene como práctica mayoritariamente vigente en el chaqueo. Se dice que esto es así porque "no hay dinero" para pagar contratos como en el pasado, pero si se mantiene el *ayni* en el chaqueo es porque todo el mundo sigue chaqueando alguna extensión todos los años. Por tanto, hay una comunidad de productores que realizan la misma actividad por la misma época, condición básica para la existencia y persistencia del *ayni*, independientemente de la disponibilidad o no de dinero en efectivo. Actualmente casi no se observa *ayni* ni en la cosecha de coca ni en la *carpida*. En décadas pasadas esto ocurría con regularidad, pero hoy no es posible porque no hay tantas personas que logren mantener sus cocales extensos por mucho tiempo; se prefiere, entonces, trabajar personalmente o con mano de obra pagada que se cancela apenas terminado el trabajo, siempre bajo la

amenaza de que el cocal podría ser erradicado en cualquier momento antes de poder devolver el *ayni*. Tampoco se hace *ayni* en el cultivo de los productos alternativos como el palmito, porque no suelen haber muchos palmiteros vecinos que puedan mantener un flujo fluido de intercambio de trabajo, y las tareas

específicas como el corte de los cogollos son altamente especializadas; otro factor esencial para la existencia del *ayni* es que las tareas en cuestión tienen que ser de la competencia de todos y no de unos pocos.

La mano de obra extra doméstica es remunerada bajo tres mo-

dalidades: el pago a destajo, el jornal, y el contrato. Todo jornalero es denominado “peón”, pero la palabra “peón” también se refiere a un trabajador residente en la casa del dueño, un equivalente al *utawawa* yungueño. Todos/as estos/as trabajadores reciben las comidas del día como parte del pago, excepto en el caso de contratos, donde los hay “con mesa” y “sin mesa”. Finalmente, existe también la modalidad de trabajo *al partir*. Aquí no se conocen casos en que se entrega un cocal *al partir* para una sola cosecha, como en los Yungas, sino que la persona que toma esta forma de trabajo se establece en el lugar, como *partidario*, durante un tiempo indefinido. Esta modalidad fue muy importante y frecuente en los años 80 —hoy casi no existe— y vamos a ofrecer un breve recuento histórico de su presencia en el Chapare o del “huayño del partidario”, nombre que le da un productor a su relato cuando muchos de ellos trabajaban en los cocales.

El pago a destajo

Ya hemos explicado que la cosecha de coca se paga a destajo (por *tiradas* de 12 libras de *matu*). Esta parece haber sido la modalidad de la cosecha en el Chapare desde que se tiene memoria. La cosecha (corte) del palmito también se paga a destajo (v. *infra* 4, capí-

tulo cuarto). La cosecha de arroz se paga a destajo pero en especie: una lata de arroz en *chala* (sin pelar) por tres latas cosechadas. Alternativamente, se puede pagar en dinero: 4Bs por lata en 2003.

El jornal

El jornal es exclusivamente para trabajos masculinos. En 2002-3

se pagaba 20Bs por día para todo tipo de trabajo: en el desmonte

(“rozada”, “mormeada” y “tumbeada”), en la *japuchada*, la *estaqueada*, en la

carpida y en el acarreo de productos como el palmito desde el chaco hasta el lugar donde serán cargados en vehículos. En el caso de la fumigación con peón, también se paga 20Bs por día.

El contrato

Se ofrecen contratos según la extensión en la cual hay que realizar un determinado trabajo. En el desmonte, entre los años 2000 a 2002, el contrato estaba fijado en 1.200Bs (sin mesa) por hectárea, hasta terminar con la *picada*, pero los contratistas regateaban según la cantidad y tamaño de los árboles a cortar y la cantidad de arbustos y maleza. De hecho, sólo se buscaba entregar el terreno en contrato cuando éste tiene una cobertura vegetal densa; si era más ralo, los dueños preferían ocuparse en esta tarea. La *japuchada* es un trabajo aparte que cuesta entre 150Bs con mesa y 200Bs sin mesa por hectárea. Los demás contratos se dan por *cato*, más que por hectárea. El contrato para plantar (*estaquear*) un *cato* de coca es de 200Bs sin mesa y 150Bs con mesa. Un contrato para *carpir* un *cato* cuesta 80Bs con mesa y 150Bs sin mesa. Dado que bastan cuatro jornales o menos para limpiar un *cato* —siempre que el cocal esté bien mantenido—, sólo se da un contrato de *carpida* cuando el terreno tiene mucha maleza.

Los peones

Son hombres, en su mayoría jóvenes solteros que viven en la casa del dueño del chaco, comen con la familia y hacen los trabajos que éste les señala. El pago que reciben es variable. Algunos dueños les pagan el jornal completo, otros no. Si cosechan coca, suelen recibir el mismo pago por *tirada* que los demás. A veces se anotan los trabajos realizados y sólo se entrega dinero en efectivo a cuenta de lo registrado cuando el peón lo pide (por ejemplo, porque quiere viajar a Cochabamba). Algunos peones prefieren este sistema de pago como una forma de “ahorrar”, de acumular dinero sin gastarlo en el consumo, sobre todo si son dados a la bebida. En la actualidad, la mayoría de los peones proceden de Potosí o de Sucre, y algunos del Valle Alto de Cochabamba. Cuando son jóvenes, buscan una mujer con quien puedan establecerse como una unidad doméstica independiente, idealmente heredando todo o parte del chaco de los padres de la mujer.

Algunos fracasan en sus planes matrimoniales y se ven obligados a quedarse como peones, otros llegan a esta situación después de haber sido campesinos independientes porque se separaron de sus esposas.

Cuando esto ocurre, la mujer y los hijos se quedan con el terreno y el hombre tiene que irse, sin importar a nombre de quién esté el terreno.

Los *partidarios*

La mejor época de los *partidarios* comenzó en la década de los años 70 y terminó en 1986. Generalmente, un *partidario* empezaba como peón y, como tal, ayudaba al dueño a plantar un cocal, recibiendo el pago correspondiente. Al mismo tiempo, aprendía las tareas específicas (carpir, cosechar), después "agarraba" el cocal como *partidario*, a partir de la primera cosecha. Desde esta fecha, tenía que vivir y cocinar aparte. Esto significaba que tenía que tener esposa para asumir esta responsabilidad como *partidario*; los solteros se quedaban como peones si no podían traer a su madre o hermana para acompañarlos. La pareja de *partidarios* se ocupaba de todos los trabajos y entregaba la mitad de la cosecha (como coca seca) al dueño. Los *partidarios* hacían *ayni* entre ellos para cubrir los trabajos; si el *ayni* no era suficiente, contrataban jornaleros bajo la modalidad de pago a destajo. Normalmente, cada *partidario* tenía entre un *cato* y medio o dos *catos* de cocal, máximo tres *catos*. Los dueños les señalaban espacios donde podían cultivar yuca, *walusa* y otros productos para su autoconsumo. Cuando había varios *partidarios* de un solo dueño, alternaban sus cosechas una tras otra, haciendo *ayni*, y cuando se terminaba la última cosecha, el dueño organizaba una fiesta para todos. En algunos casos se podía llegar a carnear una vaca si eran 14 ó 15 *partidarios*, aunque pocos dueños llegaban a tener ese número, en su mayoría no pasaban de cinco, seis, o menos. Esos dueños con una docena de *partidarios* eran vistos como "pequeños patrones", aunque seguían trabajando personalmente en los cocales que mantenían como propios. Los *partidarios* tenían diversos lugares de origen: además del Valle Alto, llegaban de Sucre, Potosí, Oruro y La Paz.

Los *partidarios*, cuando se trataba de parejas jóvenes con hijos pequeños, buscaban ahorrar dinero para conseguir chacos propios e independizarse. Mientras iniciaban los trabajos agrícolas en su propio chaco, podían mantenerse

como *partidarios*. En la época del auge,

la mitad de la cosecha de dos *catos* daba ingresos suficientes para vivir y ahorrar, pero cuando el precio cayó en 1986, el ingreso ya no fue suficiente ni siquiera para el dueño. Se dice que en el peor momento el precio llegó a 5Bs por paquete (5 millones de pesos de entonces).

Muchos *partidarios* simplemente abandonaron los cocales sin moles-tarse en recoger la última cosecha y se fueron, unos a sus lugares de origen, otros a las ciudades de Santa Cruz o Cochabamba, o a la colonización de Yapacaní. Si tenían chacos propios, se retiraron a vivir allí como podían. En el Chapare de hoy casi no se encuentra *partidarios*, y los que hay se asemejan más a cuidadores que ocupan el chaco cuando el dueño no quiere o no puede vivir allí; casi siempre son familiares del dueño o comunarios vecinos que tienen su chaco cerca y también cuidan la propiedad del otro.

3.

Análisis cuantitativo de la producción de coca

No es posible analizar la producción actual de coca en el

Chapare con la misma amplitud o precisión que en los Yungas. Muy pocos son los cocales de buen tamaño que siguen existiendo, y los que existen no son trabajados adecuadamente; es muy frecuente que las cosechas se realicen a destiempo porque se rumorea que los erradicadores van a llegar en cualquier momento y los productores intentan salvar algo antes de perderlo todo. En otros casos, hacen un *pillu* (poda) aunque no corresponda al ciclo de desarrollo vegetativo de las plantas, para que los erradicadores pasen de largo pensando que ese cocal ya no existe. Se mantienen algunas plantas de coca esparcidas en medio de otros cultivos o dentro del *chume* 8 , y se las cosecha de manera irregular. Los datos referenciales proporcionados por los productores se remiten a épocas anteriores a 1997, cuando se podía trabajar libremente, programar las cosechas según la madurez adecuada de la coca y carpir todo el cocal. Nuestros datos quedaron truncos debido a la erradicación de los cocales en tres de los casos de estudio en el curso de la investigación.

8

Los productores argumentan que los arbustos de coca que se encuentran dispersos en el monte no son el resultado de la actividad humana, sino consecuencia de pájaros que comen semillas de coca y luego las defecan en cualquier lugar. Así, dicen, la coca va a seguir existiendo en el Chapare no obstante los esfuerzos de los erradicadores.

Actualmente, la mayoría de los productores prefiere no avisar a nadie sobre sus cosechas, sólo comparten la información con el reducido grupo de familiares y allegados cuya mano de obra es requerida para el trabajo. Ni siquiera se informa a los demás comunarios, por miedo de que la información llegue a oídos de los

"coca *t'iras* [9]". Tampoco están dispuestos a informar sobre las plantaciones que realizan; además, varias de estas plantaciones corresponden a la replantación de arbustos que acababan de ser arranca-dos por los erradicadores (se escoge las que no están muy dañadas y se las vuelve a plantar en el mismo lugar o en otro cercano) o son plantas jóvenes cuyo dueño las arrancó antes de la llegada de los erradicadores para luego replantarlas en otro sitio. Estas plantas no se igualan a las que han sido tratadas con cuidado. De la misma manera, la hoja cosechada a destiempo pesa menos y es de calidad inferior, y la cosecha prematura daña los arbustos reduciendo su productividad para la siguiente *mita* (si es que sobreviven hasta entonces).

Por tanto, no se pueden hacer estimaciones exactas a partir de los datos sobre la producción que en el pasado se le atribuía al Chapare.

Por ello mismo, las estimaciones oficiosas de producción por extensión no se ajustan a las condiciones actuales de producción; sucede lo mismo con las estimaciones respecto de los ingresos o la forma de organización del trabajo campesino. Es cierto, por otra parte, que la política gubernamental ha obligado —irónicamente— a la renovación en el corto plazo de los cultivos, de tal modo que casi todos los casos de estudio tratan de cocales en sus años más productivos (menores de cinco años de edad), pero las medidas tomadas para evadir la erradicación reducen la productividad real.

3.1.

Análisis de la productividad

3.1.1. La productividad de la mano de obra

Productividad en la cosecha

En la cosecha de coca en el Chapare cada *mit'iri* (cosechador/a) entra al cocal y avanza como puede. No hay un control del grupo del 9

"Arranca cocas", la Fuerza de Tarea Conjunta encargada de realizar la erradicación forzosa de cocales.

trabajo —como en los Yungas— que consiga que todos/as avancen en un ritmo parecido. Por tanto, los mismos productores no tienen una idea de lo que podría ser una productividad "típica" en una jornada de cosecha, ni del número de personas con que se puede cosechar un paquete (50 libras) en un día. Sólo opinan sobre las posibilidades de un/a *mit'iri* individual. La forma de evaluar la productividad de la mano de obra en la cosecha es el número de personas que puedan terminar de cosechar un *cato* de coca en un día. Se dice que si el cocal es ralo (*llajchi*), puede cosecharse entre siete *mít'iris* en un día, mientras que si está cargado se necesitan 10, lo que equivale a 44 y 63

jornadas para cosechar una hectárea.

Es interesante que este dato referencial se expresa en términos de la extensión del cocal y no de la cantidad de coca producida; en los Yungas, nadie calcula la productividad de la mano de obra en la cosecha en términos de la extensión de un cocal, porque esta relación es extremadamente variable. Habrá que concluir, entonces, que los cocales chapareños tienen una productividad por extensión bastante uniforme, con poca variación según la edad de las plantas, la altura o tipo de suelos. Un buen *mit'iri* cosecha hasta 100 libras de *matu* (coca verde, sin secar) en un día. Se menciona también el caso de unas personas que cosecharon 140 libras en un día, pero no hemos podido constatar esta cifra. Cuando la *mit'iri* no es tan competente, o el tiempo no es favorable, se cosecha menos. Aquí presentamos cifras sobre cosechas en cocales de razonable estado para la situación actual. Todas provienen del sector Shinahota, excepto los datos de octubre de 2002 que son del sector Ivirgarzama10:

10

Todos estos datos proceden de cosechas realizadas bajo la modalidad de pago a destajo, además de la participación de los dueños. Se observa que los montos cosechados por cada persona son muy variables, incluso en el mismo cocal en un solo día. Este procedimiento individualizado no se ajusta al trabajo en *ayni*, donde las contribuciones a ser intercambiadas deben ser más o menos equivalentes. No se han podido observar cosechas en *ayni* en 2002-3, pero en 1983 uno de los investigadores participó en cosechas que incluían a trabajadores en *ayni* junto con los dueños y algunos jornaleros. Se asignaban dos surcos a cada cosechador(a), que solía terminarlos hasta el mediodía. De allí, se contaba dos veces el número de trabajadores presentes, para ubicar los otros dos surcos que le correspondían para cosechar en la tarde. Esto es parecido al modo yungueño de asignar *wachus* a cada *k'ichiri*. Los *aynis* hacían sólo los surcos que les correspondían, y de esta manera

Mes de la *mita*

Libras *matu*

Comentarios

(en un día)

Septiembre 2002

64

Hombre mayor

62

Hombre mayor

36

Joven llegado del Valle Alto,

sin mucha experiencia

Septiembre 2002

99

Mujer mayor, considerada

muy capaz

98

Hombre mayor

97

Hombre joven

80

Hombre mayor

68

Hombre joven, peón; el due-

ño prefiere emplearlo en el

desyerbe

Octubre 2002

100

Hombre mayor, dueño del

cocal

81

Hombre joven

Diciembre 2002

97

Mujer mayor

91

Hombre joven

88

Hombre mayor, dueño del

cocal

85

Hombre joven

49

Muchacho de 12 años

Febrero 2003

96

Mujer mayor

63

Hombre mayor

62

Hombre joven

63

Mujer joven

Marzo 2003

84

Hombre joven

76

Hombre mayor, dueño del

cocal

60

Hombre joven

Todas estas cosechas fueron realizadas una semana (o más) antes de la fecha ideal, pero la primera fue todavía más adelantada; por realizaban un trabajo parecido. Si un jornalero no avanzaba en sus surcos, otro jornalero que había terminado su asignación podía entrar a "ayudarle", aunque en realidad se ayudaba a sí mismo, porque lo que cosechaba iba a su cuenta para el pago por *tirada* y no a la cuenta de la persona "ayudada".

tanto, el peso cosechado es menor porque las hojas eran inmaduras.

Los jóvenes cosechadores tienen entre 18 y 30 años, y las personas mayores hasta 60 años. Es evidente que una mujer capaz puede cosechar lo mismo o más que un hombre. Hoy, debido a la demanda reducida de mano de obra en la cosecha, los niños y las niñas no acostumbran a ir a cosechar, y por tanto tienen poca habilidad, aunque se dice que en el pasado empezaban a cosechar entre los cinco y seis años de edad, y que ya a los 10 podían igualar a un adulto.

Después de cada cosecha viene el desyerbe. Se dice que antes de 1997 se podía desyerbar un *cato* entre tres y cuatro personas en un día, dependiendo de la cantidad de yerba. Hoy no se realiza un desyerbe completo, sólo se limpian los espacios alrededor de las plantas para que el cocal no sea reconocible desde los

helicópteros que sobrevuelan diariamente la región en búsqueda de cocales sin erradicar. En consecuencia, dos personas pueden desyerbar de esta manera un *cato* en un día. Alternativamente, en vez de carpir (arrancar las yerbas desde la raíz), los productores se limitan a "rozear"

(cortar las yerbas con machete, lo que en los Yungas se llama *jawq'ear*).

Esta tarea la puede hacer un trabajador en un día, pero beneficia menos a las plantas de coca. De todos modos, se prefieren estos desyerbes manuales parciales al uso de herbicidas, antes bastante difundido en la zona, porque dentro de unos días toda la mala yerba amarillea y el cocal es fácilmente visible desde el aire. De esta manera, la erradicación forzosa ha tenido la consecuencia incidental de reducir el uso de estos herbicidas, aunque se mantiene el uso de plaguicidas.

Productividad en la plantación de coca

En el Chapare se habla de un *cato* como la medida habitual del terreno, pero este *cato* no es el mismo de Sud Yungas. Se dice que un *cato* mide 40m por 40m (1.600m2), y que seis y un cuarto *catos* conforman una hectárea. Las mediciones se realizan "a ojo de buen cubero": el productor estima cuántos de sus pasos equivaldrían a 40 metros, y así mide el terreno. A veces se mide con cinta métrica. En cocales "normales", se supone que hay 40 surcos por *cato* (con un metro entre surco y surco) y basta contar los surcos para conocer la extensión. El contexto social tampoco nos ha permitido realizar mediciones para saber hasta qué punto los cocales reales corresponden o no a estas

extensiones declaradas. En un caso, cuando se logró medir un "medio *cato*", resultó tener una extensión real de unos 750m2, algo menos que los 800m2 que debería tener.

Hablando exclusivamente de la plantación de la coca

(*estaqueada*), se dice que se puede plantar un *cato* en dos días ocupando a un equipo de tres personas, con un total de seis jornales. Sin embargo, un equipo de tres personas plantó el citado "medio *cato*"

sólo en medio día; esto querría decir que se puede plantar un *cato* con tres jornales en vez de seis, tal como indica el dato referencial.

Pero hay que mencionar que se trata de un cocal que fue erradicado 10 días antes; los erradicadores arrancaron las plantas de raíz dejando la tierra removida. En consecuencia, costó mucho menos esfuerzo *estaquear* en los mismos lugares de donde se arrancaron las anteriores plantas. Además, se contó con la ayuda del investigador que asistía al plantador. En otro caso, cuando se plantó "medio cato" en un terreno de monte bajo que acababan de "rozar" (no se pudo medir el terreno), se ocupó un día con un equipo de tres personas, un dato que sí corresponde al dato referencial. En todo caso, en el sistema chapareño la plantación es la etapa que menos mano de obra ocupa, a diferencia de los Yungas. Examinaremos la inversión de mano de obra en las demás etapas de la producción al abordar la inversión realizada en los cocales.

3.1.2. La productividad por extensión

La coyuntura dentro de la cual se realizó esta investigación impidió que fuera posible realizar mediciones de los cocales de estudio (dado que esto es precisamente lo que hacen los erradicadores como primer paso antes de arrancar las plantas [v. infra 2.2, capítulo quinto], los productores piensan que cualquier medición es un preludio de esto) y tampoco se pudo hacer un seguimiento de cocales específicos durante 12 meses, porque los estudios de casos fueron

interrumpidos por la erradicación de varios de ellos. En consecuencia, las cifras que podemos ofrecer sobre la productividad por hectárea por año se limitan, primero, a un par de datos referenciales, y luego a proyecciones en base a una cosecha registrada de un cocal, según la extensión declarada y la misma relación de cantidad producida en diferentes *mitas* que fue sugerida en los datos referenciales. Toda la

información procede del sector Shinahota. En comparación con los Yungas, las condiciones topográficas en el Chapare son más uniformes, pero no se debe considerar que estas cifras puedan ser generalizadas de manera automática para otros sectores del Chapare.

Estas referencias tratan de un *cato* (1.600m2) de cocal en lo que se considera su mejor momento productivo, es decir, entre cuatro y cinco años de edad; por

tanto, representan una estimación de la productividad máxima. La primera serie fue proporcionada por un dueño, y la segunda por un peón. Este último consideró que el due-

ño tenía una percepción un tanto exagerada de lo que podría ser la producción real. Ambos estuvieron de acuerdo en que la mita más productiva es la de marzo y que se obtiene cuatro mitas por año, digamos en los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre, considerando que las tres últimas tienen una productividad similar.

Adicionalmente, se supone que el cocal fue cosechado en el momento adecuado, *carpido* (desyerbado) de manera completa, y fumigado con pesticidas (es decir en las mejores condiciones, generalmente no posibles en el actual contexto de erradicación). Las dos personas ma-nejaron las cifras en paquetes de 50 libras de coca seca:

Mes de la *mita*	**Producción según dueño**	**Producción según peón**
Marzo	6 paquetes	5 paquetes
Junio	4 paquetes	3,5 paquetes
Septiembre	4 paquetes	

3,5 paquetes

Diciembre

4 paquetes

3,5 paquetes

Total producción en un año:

18 paquetes

15,5 paquetes

900 libras coca seca

775 libras coca seca

Equivalente lb/ha/año

5.625 lb/ha/año

4843,75 lb/ha/año

Equivalente TM/ha/año

2,556 TM/ha/año 2,202 TM/ha/año

Para realizar proyecciones hemos supuesto que se mantiene la misma relación entre la *mita* más productiva (en plena temporada de lluvias) y las otras tres, que representarían una producción de dos terceras partes de la primera. El único caso en que se pudo comparar las *mitas* de marzo y junio en un cocal determinado ratificó esta relación. En las tablas numéricas que presentaremos a continuación, las cifras en negrilla son las registradas empíricamente, y las demás son

proyecciones. Se han utilizado las extensiones declaradas de los productores para cada cocal, asumiendo que fueran exactas, aunque sabemos que en realidad

no son tan precisas.

Como se ha señalado, hoy muchos productores cosechan sus

cocales antes de tiempo (porque piensan que los erradicadores van a llegar en cualquier momento) y no los desyerban bien, para que la maleza oculte las plantas. Se supone que estas deficiencias reducen el rendimiento del cultivo. El primer ejemplo proyectivo trata de un cocal cosechado unas dos semanas antes de llegar a la plena maduración. En el momento de la cosecha, se extrajo una cantidad de guías (brotes nuevos) y las mismas hojas eran *llullu* (inmaduras), delgadas y sin peso completo. En el proceso de secado, las guías se ennegre-cían y tuvieron que ser escogidas manualmente y descartadas, caso contrario hubieran provocado la decoloración de las demás hojas.

Todo esto reduce el peso total del producto final. El cocal tiene apenas dos años, lo que quiere decir que no llegó a su productividad máxima, y tiene una extensión declarada de dos terceras partes de un *cato* (1.067m2). Tampoco recibió tratamiento agroquímico alguno, ni un desyerbe completo. El suelo donde está plantado el cocal tiende a ser arenoso:

Mes de la *mita*

Cantidad de coca

seca cosechada

Marzo

88,5

libras

Junio

59

libras

Septiembre

59

libras

Diciembre

59

libras

Total producido en un año:

265,5

libras

Equivalente por hectárea:

2.488

lbs/ha/año

1,131 TM/ha/año

La segunda proyección se refiere a un cocal de seis años de edad, con extensión declarada de un *cato* y medio (2.400m2); está ubicado en un sitio alejado, en una serranía, lo que explica por qué se salvó de la erradicación hasta la fecha de cosecha, aunque de hecho fue erradicado en 1997 y replantado luego. Ambas cosechas fueron realizadas un poco antes de tiempo, con alrededor de una semana de anticipación, pero las hojas no eran tan inmaduras como en el primer

caso. El cocal sí fue fumigado con pesticida, pero no fue desyerbado completamente. También se ubica en un lugar de suelo tendiendo a arenoso:

Mes de la *mita*

Cantidad de coca

seca cosechada

Marzo

354

libras

Junio

228

libras

Septiembre

228

libras

Diciembre

228

libras

Total producido en un año:

1.038

libras

Equivalente por hectárea:

4.325

lbs/ha/año

1.966

TM/ha/año

Hasta aquí, las proyecciones arrojan valores inferiores a los datos referenciales,

hecho que puede explicarse porque el primero es un cocal todavía “*wawa*”, sin fumigación, la cosecha fue adelantada y el desyerbe fue incompleto. La mayoría de los cocales actuales se encuentran en estas condiciones. Pocos son los que reciben todos los cuidados indicados, como en el caso siguiente, que pasamos a describir. El cocal tiene casi cuatro años de edad y una extensión declarada de medio *cato* (800m2). El suelo es arcilloso, preferible para coca. Después de la cosecha anterior, fue *carpido* como es debido, pero dado que luego las lluvias hicieron que la mala yerba rebrotara pronto, se aplicó herbicida (Gramozone). Además, se lo fumigó con Karate porque lo estaba atacando la sika. Estos esfuerzos dieron resultados en la producción de la cosecha de febrero, pero antes de la siguiente mita, el cocal fue erradicado:

Mes de la *mita*	**Cantidad de coca seca cosechada**
Febrero	**208 libras**
Mayo	137 libras
Agosto	137 libras
Noviembre	137 libras

Total producido en un año:

624

libras

Equivalente por hectárea:

7.800

lb/ha/año

3,545

TM/ha/año

Si comparamos estos datos con las cifras de productividad por hectárea por año en el Chapare publicadas en Laserna (1996: 194), se ve que los datos referenciales coinciden con varios de los publicados (entre 2,25 y 2,50TM/ha/año). También existen cifras publicadas que se asemejan a los casos actuales con manejo deficiente e incluso hay inferiores (1,405 y 0,938 TM/ha/año). Consideramos que nuestra cifra de 3,545TM/ha/año representa un valor máximo (cocal en la edad ideal, ubicación y manejo idóneo), pero tal productividad sería excepcional en la actualidad, y en todo caso una cifra representativa sería inferior a ésta. Las cifras superiores a este valor (3,73, 4,87, y hasta 5,85TM/ha/año) no parecen realistas si uno quiere generalizar. En las condiciones actuales sería razonable inferir una productividad "típica" de no más de 2,00TM/ha/año. La cifra de 2.764

TM/ha/año, utilizada por el gobierno para estimar la producción de coca en el Chapare en 200511 es evidentemente exagerada.

3.2.

Análisis de costos y beneficios

3.2.1. Ingresos en la cosecha

Hemos incluido en el cálculo del trabajo invertido en la producción, los trabajos en desyerbe, en la cosecha, en el secado y en la cocina, dado que en el Chapare es obligatorio dar de comer a todos los peones (jornaleros o peones residentes). Como hemos señalado, las mujeres dedican su tiempo a cocinar en vez de cosechar. Se calcu-laron luego los gastos en dinero para la mano de obra pagada dentro de estos rubros. No se consideran gastos de comercialización porque todos venden en su casa o en el pueblo más cercano, a donde hubieran ido de todos modos con diversos fines; ninguno de los productores lleva su coca al Mercado de Sacaba. En el Chapare fumigan en cada *mita*, por tanto, hemos incluido la mano de obra en la fumigación, pero no el costo específico del agroquímico utilizado, porque no se mide la cantidad exacta (se habla de "tapitas" o "cucharas soperas"

que no son regulares), y tampoco se usan exclusivamente para la coca. Por razones similares, no hemos incluido el costo de la comida 11

Informe de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito y el Gobierno de Bolivia, 2005, citado en La Razón (26/06/05, p. A8).

proporcionada a los peones y *mit'iris* 12. El ingreso bruto es el dinero recibido para la coca vendida, luego se restan de este monto los gastos realizados en dinero (básicamente *mit'iris* y peones en el desyerbe) para llegar al ingreso neto de la unidad productora.

Primer ejemplo. Se trata de un cocal de dos años de edad (plantado en agosto de 2001), en el sector de Shinahota. Tiene una extensión declarada de dos terceras partes de un *cato*. El dueño no utiliza herbicidas, pero aplicó el plaguicida Perfectium D. Lo cosechó el 8 de septiembre de 2002, entre tres personas (el dueño, un comunario vecino y un ahijado del dueño, que a la vez es sobrino de la dueña): **Total *matu* cosechado:** 162 libras.

Total *tiradas*: 13; total *tiradas* pagadas: 8, en 9Bs c/u.

Costo en dinero:

72Bs

Secado: un medio jornal por parte de la dueña; también ocupó un medio día en cocinar; total: un jornal.

Fumigación: un medio jornal del dueño.

Desyerbe (*carpida*): 2 jornales del dueño.

Total coca seca: 59 libras (36,4% del peso en *matu*; 19,67 lb/

m/d13).

Se apartó una libra para el *pijchu* y se vendieron 58 libras, un paquete (50 libras) en 550Bs y 8 libras en 11Bs/lb.

12

En base al precio de los víveres en el mercado local, hubiera sido posible establecer un costo imputado para estas comidas, que sería entre 5 y 10Bs por persona por día, según la calidad de la comida, que puede variar bastante entre una y otra casa según su nivel económico, costumbres y gustos personales. Todos estos ejemplos se basan en pagos reales y no es posible mezclar estas cifras empíricas con otras imputadas.

No hemos podido establecer los costos reales de la comida en los casos de estudio.

En primer lugar, aunque se supiera el costo del fideo, verduras etc. que se había comprado para la comida de esos días, la comida siempre incluía arroz, yuca etc. de producción propia, que no tenía un precio en dinero. En segundo lugar, no se cocina aparte sólo para las personas que participan en el trabajo productivo bajo estudio, se prepara una sola olla de la cual también comen las *wawas*, hijos escolares y otros que no trabajan, o miembros de la unidad doméstica que van a realizar un trabajo diferente no incluído en el estudio. No nos fue posible extraer de esto el costo específico de lo que comían las personas que realizaron los trabajos contabilizados.

13

lb/m/d: libras de coca seca por *mit'iri* por día.

Ingreso bruto:

638Bs

Gastos en mano de obra:

72

Ingreso neto:

566Bs

Los dueños retienen el 88,71% del ingreso bruto e invierten un total de 4,5 jornales de trabajo personal. El ingreso por día trabajado es 125,78Bs.

Segundo ejemplo. Es un cocal de dos años (plantado en 2000) en el sector Ivirgarzama, cosechado en dos días (16 y 17 de noviembre 2002). La cosecha fue realizada por dos personas, el dueño y un peón. No se lo fumigó. Posteriormente, el cocal fue erradicado y no fue posible saber sobre su extensión precisa:

Total *matu* cosechado: 181 libras.

Total *tiradas*: 15; *tiradas* pagadas: 6,5 en 10Bs c/u.

Costo en dinero:

65Bs

Secado: dos medios jornales de la dueña, que también ocupó dos medios jornales en cocinar; total: 2 jornales.

Desyerbe ("rozeada", no *carpida* completa): medio jornal del dueño.

Total coca seca: 75 libras (41,4% del peso en *matu*; 18,75 lb/m/d).

Se vendieron las 75 libras en 10Bs/libra (la carga de 100 libras estaba en

1.000Bs).

Ingreso bruto:

750Bs

Gastos en mano de obra:

65

Ingreso neto:

685Bs

Aquí, los dueños trabajaron un total de 4,5 jornales. Retuvieron el 91,3% del ingreso bruto y obtuvieron un ingreso de 152,22Bs por día trabajado. Se debe notar que, en este caso, se pagó la *tirada* (de 12

libras de *matu*) en el 1% del precio de la carga de 100 libras, que es lo que tradicionalmente se dice que debería ser el precio. Sin embargo, en todos los demás ejemplos se pagó un precio por *tirada* de un boliviano o más por debajo del 1% de la carga; por ejemplo, en el siguiente caso, la carga estaba en 900Bs, pero pagaron la *tirada* a 8Bs. También se suele pagar sólo las *tiradas* completas y no las fracciones. Aquí, en realidad, el peón cosechó 6,75 *tiradas*, pero le cancelaron por 6,5. De esta manera, los dueños se quedan con una ganancia adicional.

El hecho de que los *mit'iris* y peones acepten estos tratos se debe a la escasez de empleo y al exceso de mano de obra actualmente presente en el Chapare. En el pasado, cuando había una mayor demanda de mano de obra, no habría sido posible rebajar los pagos de esta manera.

Tercer ejemplo. Se trata de una *mita* de marzo de 2003 en un cocal de tres años, en el sector Shinahota, con extensión declarada de algo más que medio *cato*. Fue fumigado con Karate. La cosecha se completó en una jornada. El dueño cosechó durante todo el día, y la dueña durante medio día, después de pasar la mañana cocinando.

Los otros *mit'iris* eran un sobrino de la esposa y un peón residente.

En esta ocasión, el dueño le pagó al peón con la misma suma por *tirada* que al *mit'iri* "libre", pero para los demás trabajos le pagó la mitad del jornal habitual (10Bs en vez de 20Bs), argumentando que recibe manutención en casa:

Total *matu* cosechado: 263 libras.

Total *tiradas*: 21,5; *tiradas* pagadas: 12, en Bs8 c/u.

Costo en dinero:

96Bs

Secado: medio jornal del dueño.

Cocinar: medio jornal de la dueña.

Fumigado: un jornal del peón;

Costo en dinero:

10Bs

Desyerbe: un jornal del peón, otro del dueño; terminaron temprano;

Costo en dinero:

10Bs

Total coca seca: 105 libras (39,9% del peso en *matu*; 30,00 lb/

m/d).

Se vendieron dos paquetes (100 libras) en 450Bs por paquete.

Ingreso bruto:

900Bs

Gastos en mano de obra:

Ingreso neto:

784Bs

Los dueños retienen el 87,11% del ingreso bruto, trabajando un total de 3,5 días personalmente. El ingreso por día trabajado es de 224Bs. Aunque la carga estaba más barata en ese momento que en los dos ejemplos anteriores, es evidente que se logró una mayor productividad de la mano de obra en esta *mita* y que esto tiene que ver con el ingreso mayor por día trabajado.

Cuarto ejemplo. Es un cocal de tres años de edad, de extensión algo menor a un medio *cato*. Los dueños aprovecharon el dinero obtenido en la erradicación compensada de sus anteriores cocales para comprar un restaurante en Shinahota, y pasan la mayor parte de su tiempo allí, atendiendo el negocio. Dejan su cocal en manos de un *partidario*. En el pasado, el *partidario* tenía que hacer absolutamente todos los trabajos (desyerbe, fumigación, cosecha y secado) y entregaba la mitad de la cosecha al dueño. El *partidario* en este caso es el hijo del hermano de la dueña. Al parecer, por este vínculo familiar los dueños participan a mitades en la cosecha. En esta *mita* (febrero de 2003) el dueño vino con un peón pagado por él, mientras el *partidario* vino con otro *mit'iri* por su parte. Entre estas cuatro personas terminaron la cosecha en una jornada. Después, el *partidario* solo se ocupó del desyerbe. La dueña tenía que secar la coca, pero tuvo que ir a Shinahota y dejó el *matu* al cargo del hijo adolescente del *partidario*.

El muchacho no sabía bien cómo secar y se hizo "pescar" con la lluvia; la coca secó manchada y recibió un precio menor en el mercado: **Total *matu* cosechado:** 208 libras.

Total *tiradas*: 16,5; *tiradas* pagadas: 8, en 8Bs c/u.

Costo en dinero:

64Bs

(32Bs a cuenta

del dueño, 32Bs a

cuenta del *partidario*).

Secado: medio jornal, hijo del *partidario*.

Cocinar: medio jornal de la dueña.

Desyerbe: 2 jornales por parte del *partidario*.

Total coca seca: 88 libras (42,3% del peso en *matu*; 22,00lb/m/d).

La coca verde estaba en 900Bs, a B950Bs la carga, pero por su mal estado les pagaron menos, en un precio equivalente a

863,64Bs la carga. Vendieron las 88 libras.

Ingreso bruto (repartido a mitades

entre los dos):

760Bs

El dueño recibe:

380Bs

Gastos en mano de obra a cuenta

del dueño:

32

Ingreso neto para el dueño:

348Bs

Aquí se puede decir que el dueño retiene el 45,79% del ingreso bruto, a la vez que obtiene 232Bs por día trabajado, considerando que él y la dueña sólo invirtieron un jornal y medio. El *partidario*, en contraste, retiene el mismo porcentaje del ingreso bruto, pero invierte 3,5 jornales personales (entre él y su hijo) y obtiene 99,43Bs por día trabajado. En caso de haber trabajado bajo la forma anterior de la relación dueño- *partidario*, se supone que hubiera tenido que pagar 12,5

tiradas, con un costo de 100Bs, y trabajado un jornal en la cosecha, medio jornal de cocina, medio jornal de secado y dos de desyerbe, cuatro jornales en total. Su ingreso neto hubiera sido de 280Bs y su ingreso por día trabajado de 70Bs. Aún así, es más de lo que hubiera recibido simplemente como *mit'iri* en la cosecha, donde él cosechó 4,5 *tiradas* con un valor monetario de 36Bs. En contraste, si suponemos que el dueño hubiera hecho todo el trabajo con jornaleros, trabajando él sólo en la cosecha, en la cocina y el secado, hubiera tenido que pagar 12 *tiradas*, 96Bs en total, más dos jornales de desyerbe, en 20Bs c/u; un costo total de 116Bs. Su ingreso neto sería 644Bs y retendría el 84,7% del ingreso bruto. A la vez, si incluyéramos dos medios jornales cocinando para el jornalero que desyerba, junto con un medio día cocinando para los cosechadores, medio día de secado y un día en la cosecha, se suma tres días propios y un ingreso por día trabajado de 214,67Bs. En general, esto es lo que ocurre: el trabajo personal incrementa el porcentaje del ingreso bruto retenido, pero a costa de un menor ingreso por día trabajado. Los campesinos, en general, no consideran que esto sea una pérdida, sino que enfocan el porcentaje del ingreso bruto que queda en sus manos, o sea, el monto de dinero disponible.

El ingreso por día trabajado sólo viene a ser importante cuando hay otras actividades más rentables a las cuales se hubieran dedicado durante esos días y, como hemos visto, raras veces sucede así. En este caso, en términos del ingreso neto, el productor definitivamente beneficia a su *partidario*, y parece justificada su aseveración de que le está haciendo un favor entregándole el cocal *al partir*, a la vez que se supone que por ser pariente cuida todo el chaco.

3.2.2. La inversión en cocales y el capital fijo del cocalero El capital fijo: conjunto de herramientas

Presentamos el conjunto mínimo indispensable de herramien-

tas para que una pareja se inicie la producción de coca, es decir, empezando con el desmonte y pasando por la producción de arroz.

Los precios son los de Ivirgarzama en los años 2002 y 2003: **Herramientas**

Unidades

Costo

necesarias

Hacha

1

60Bs

Machetes

2

80Bs (40Bs c/u)

Pala de carpir

1

25Bs

Sembradora de arroz

1

30Bs

Ganguchos

2

4Bs (2Bs c/u); 8Bs (4Bs c/u)

para mejor calidad

Fumigadora (20 litros)

1

320Bs (considerado in-

dispensable en el Cha-

pare)

Dos m de nylon para lluvia 2

10Bs (5Bs c/u)

Awayu

1

60Bs

Mochila

1

30Bs

Toldera

1

120Bs (6m por 7m)

Costo total:

739Bs

Muchos productores reducen el costo de la *toldera*, consiguien-do ganguchos y

cosiéndolas ellos mismos hasta formar una *toldera* pequeña de unos 5m por 5m. De esta manera, el capital indispensable puede reducirse a un mínimo de unos 650Bs. Casi todos los productores también compran una bicicleta para trasladarse dentro de la comunidad o hacia el pueblo y para transportar su coca, de tal manera que ésta puede considerarse como imprescindible; las bicicletas chinas “Phoenix” cuestan entre 600Bs y 650Bs. El capital fijo necesario sería, entonces, unos 1.400Bs.

La canasta familiar chapareña

La siguiente lista representa lo que podría comer una familia de cinco miembros en el curso de la semana, con los precios de las ferias locales:

Carne de res

1 kg

18Bs

Hueso blanco

1 kg

4Bs

Papa

1 arroba

10Bs

Cebolla

Cuartilla y media

6Bs

Zanahoria

Cuartilla

4Bs

Tomate

1 kg

2Bs

Haba

2 lb

4Bs

Arvejas

Cuartilla

6Bs

Vaina

2 lb

4Bs

Sal

1 kg

0,50Bs

Aceite

1 litro

6Bs

Comino

-

1Bs

“Ají no moto”

-

2Bs

Locoto

-

1Bs

Fideo

Cuartilla

10Bs

Arroz

20 lb

20Bs

Yuca

arroba

4Bs

Azúcar

2 kg

8Bs

Pan

10 unidades

2Bs

Sultana

kilo

1Bs

Costo total:

112,5Bs

La mayor parte de los productores no compran el arroz ni la yuca, la producen ellos mismos. Por tanto, se puede suponer que con algo más de 100Bs por semana, una familia puede vivir con esta dieta básica. Esto también da una idea de lo que sería el valor monetario

—no muy elevado— de la sopa con que se alimenta a los trabajadores, aunque es notable que si uno pregunta a un productor por el costo de dos platos de sopa que se da a los jornaleros, suele citar el precio de comida vendida en una pensión, que incluye una ganancia comercial por encima del costo de los ingredientes. En la práctica, la mayoría de los productores tienen suficiente arroz y yuca para cubrir su consumo durante todo el año; si esto no sucede, sustituyen esos productos

con *walusa* y otros productos que ellos mismos cultivan, sin necesidad de comprarlos. Esta canasta familiar representa el costo nominal en dinero de la dieta básica. También corresponde a la situación de familias jornaleras que no tienen cultivos propios.

La inversión en cocales

Los productores manejan una versión del costo de implantar

un *cato* de coca que empieza con un terreno virgen, bajo monte alto.

En el acápite 1 hemos descrito todas las etapas de este proceso, desde el chaqueo del monte, pasando por la siembra y cosecha de arroz, hasta la plantación de coca propiamente dicha. El chaqueo del monte alto requiere mucho trabajo en comparación con un terreno en barbecho, que ha sido cultivado antes y luego dejado durante varios años.

La vegetación de monte bajo que surge en estos terrenos es más fácil de limpiar, y la mayoría de los terrenos “rozados” para coca se encuentran hoy en esta condición.

Al evaluar los costos en la etapa de cultivo de arroz, se incluyen los costos en mano de obra pero no se considera el valor de la cosecha. Se supone que esta producción de arroz es exclusivamente para el autoconsumo de la unidad productora, pero algunos productores la venden, según sus necesidades de dinero. Después, sólo hay que *chhallear* (limpiar los rastrojos y quemarlos) antes de plantar la coca, pero algunos ponen primero yuca y unos meses más tarde, antes de que la yuca madure, proceden a plantar coca. La yuca, como cultivo asociado, representa un ingreso adicional para el productor (para autoconsumo o venta), pero se suele considerar todo el trabajo como parte de los costos para llegar a tener un cocal, porque éste es el único cultivo exclusivamente dedicado al mercado. Para fines cuantitativos, es difícil saber si se debe incluir la inversión en arroz y yuca como parte de la inversión en el cocal, o si deben ser evaluados aparte, atribuyéndoles un porcentaje (¿cuánto?) del costo inicial del chaqueo, y otro porcentaje a la coca. Esto no significa un problema para dos de los ejemplos empíricos que vamos a presentar, porque en esos casos se “rozó” un terreno en monte bajo para plantar directamente coca, pero se convierte en un problema si se quiere comparar los montos invertidos con los datos referenciales,

que sí consideran los costos de

“empezar” con monte alto e intercalar los cultivos de autoconsumo

antes de plantar coca. El tercer ejemplo retrata la replantación casi inmediata de un cocal erradicado. Hemos comentado que éste fue un trabajo más fácil ya que no necesitaba preparación alguna del terreno, se aprovecharon los trabajos realizados para implantar el anterior cocal; sin embargo, el productor ya no recordaba esos trabajos (realizados unos ocho años atrás). Primero veremos los datos empíricos antes de intentar la comparación con los datos referenciales.

Ejemplo 1. En el sector Shinahota: un terreno de monte bajo, con una extensión declarada de unas dos terceras partes de un *cato*.

Se supone que antes era cocal, erradicado a fines de los años 80 cuando empezó la erradicación compensada, que luego se dejó a la maleza.

La plantación se realizó entre julio y agosto de 2000. Aseveran que el precio de los jornales eran los mismos que ahora (20Bs con mesa): **Desmonte (“rozada”, *tumbeada*):** 1 jornal el dueño, un jornal el peón; total: 2 jornales.

Costo en dinero:

20Bs

***Japuchada* y quemada:** 1 jornal de los dueños (medio día, entre marido y mujer).

***Estaqueada* (plantación de coca):** 1,5 jornales del dueño, 2 jornales de peones. Trabajaron entre tres durante un día, el dueño fue solo el día siguiente y terminó hasta medio día.

Costo en dinero:

40Bs

Plantas: 3 *cabezas* compradas en 70Bs c/u;

Costo en dinero:

210Bs

Tres *cabezas* serían 3.000 plantines, que según referencias apenas alcanzan para medio *cato* (otros dicen que en un *cato* entran 8.000 plantines). Es de sospechar que el dueño añadió algunas plantas propias, pero no quiso informar sobre ellas, para ocultar la existencia de su almácigo. Cada día, se da a cada peón una bolsa de coca que cuesta 2Bs, 0,50Bs de lejía y cigarros *k'uyuna* (hechos a mano para la venta) con un costo de 0,25Bs.

Costo total:

2,75Bs

por día.

Costo en dinero:

8,25Bs

Costo total en dinero: 278,25Bs

Dos terceras partes de un *cato* serían 1.066m2; digamos que este terreno tenga unos 1.000m2. El costo en dinero por hectárea sería de 2.782,50Bs. Si suponemos que en realidad hubieran entrado cuatro *cabezas* de plantas, con un costo total de 280Bs, el costo por hectárea sería de 3.482,50Bs. Pagando los jornales de los dueños y suponiendo que el dueño puso una *cabeza* de plantas propias, con el mismo precio que las compradas, este cocal costaría 429,25Bs, y una hectá-

rea, 4.292,50Bs.

Ejemplo 2. En el sector Shinahota. Parte del terreno, con extensión declarada de un *cato*, era monte bajo, correspondiente a un cocal erradicado con compensación hacia fines de los años 80. Otra parte, declarada como un medio

cato en total, correspondía a lugares dispersos en medio del monte alto, cocales que fueron erradicados antes (no se sabe cuándo exactamente) cuando los erradicadores sólo cortaban las plantas con machete y no las arrancaban de raíz con picota, como hacen ahora. Son datos de una plantación hecha en junio y julio de 2000:

Desmonte ("rozada", *tumbeada*): 2 jornales dueño, 2 peones durante 2 días; total: 6 jornales.

Costo en dinero:

80Bs

***Japuchada* y quemada:** 1 jornal de peón; Costo en dinero:

20Bs

Estaqueada: 2 jornales dueño, 2 peones durante 2 días; total: 6

jornales;

Costo en dinero:

80Bs

Plantas: 10 *cabezas*, compradas en 80Bs c/u;

Costo en dinero:

800Bs

Coca y cigarro para peones: 9 jornales

Costo en dinero:

24,75Bs

Costo total en dinero:

1.004,75Bs

Si el terreno mide exactamente un *cato* y medio (2.400m2) el costo por hectárea sería de 4.186.46Bs. Pagando los tres jornales del dueño, el costo de este *cato* y medio sería de 1.095,75Bs, y por hectárea, 4.565,62Bs.

Ejemplo 3. En el sector Shinahota. Se trata del terreno de un cocal erradicado 10 días antes, con una extensión de 750m2. No fue necesario trabajarlo antes de empezar la plantación. Se plantó el 21

de marzo de 2003:

Estaqueada**:** 3 personas (dueño y 2 peones) durante medio día; total: 1,5 jornales.

Costo en dinero:

20Bs

Plantas: 2 *cabezas*, compradas en 90Bs c/u, más aproximadamente una *cabeza* de plantas propias. Las compradas eran

"machu planta" (literalmente, "plantas viejas", que se entiende como "plantas grandes"), arrancadas de un cocal de unos seis meses de edad antes de que lo erradiquen.

Costo en dinero:

180Bs

Coca y cigarro para

los peones:

Costo en dinero:

5,50Bs

Costo total en dinero:

205,50Bs

En este caso, el costo equivalente para una hectárea sería de 2.740Bs. Pagando en dinero el trabajo del dueño y una *cabeza* de plantas propias en el mismo precio que las compradas, el costo de esta plantación sería de 308,25Bs, y por hectárea, 4.111Bs. Al parecer, el trabajo adicional del desmonte no incide mucho en el costo. El elemento que representa la mayor parte del costo son los plantines, más caros en este tercer ejemplo. Sería beneficioso producir plantas propias, pero los productores dicen que no han podido hacerlo porque sus plantas no han dado semilla en 2002; esto es atribuido a la forma deficiente en que se mantienen los cocales, debido a las actuales presiones de la erradicación militarizada. Los que sí logran establecer almácigos los tienen en la clandestinidad, por tanto no se pudo obtener datos sobre ellos.

Ejemplo 4. En el sector Bulo Bulo. Aquí sí se trata de todo el proceso, desde el desmonte de monte alto, en una extensión declarada de una hectárea, que fue sembrada en su totalidad con arroz, pero luego sólo se plantó coca en una parte restringida —“una tarea”—

que en ese lugar mide 10m de ancho por 100m de largo, 1000m2. El chaqueo empezó a mediados de octubre de 2002. El arroz se sembró

a fines de noviembre y fue cosechado en la segunda semana de marzo de 2003. Se plantó la coca a fines de marzo 2003:

Desmonte (chaqueado): 1 jornal del dueño, 22 jornales peones; Jornal de peón: Bs 20 con mesa;

Costo en dinero:

440Bs

Alquiler motosierra para 2 días (incluyendo gasolina): Costo en dinero:

240Bs

Siembra de arroz: 4 jornales peones;

Costo en dinero:

80Bs

Cosecha de arroz: se cosecharon 7,5 fanegas y se entregaron 2

fanegas a los cosechadores (todo arroz en *chala*, sin pelar).Una fanega equivale a 16 arrobas ó 400 libras (4 quintales). El dueño se quedó con 2.200 libras de arroz en *chala*.

Limpieza de rastrojos (sólo 1000m2, no toda la hectárea): 1 jornal peón

Costo en dinero:

20Bs

***Estaqueada*:** 3 jornales de peones;

Costo en dinero:

60Bs

Plantas: 3 *cabezas*, compradas en 100Bs c/u;

Costo en dinero:

300Bs

En este caso, los peones proporcionaron su propia coca para el *pijchu*

Total costo plantación coca:

380Bs

El desmonte de la extensión plantada con coca tendría un costo de sólo 68Bs (10% del costo total del desmonte de una hectárea, 680Bs).

Se ahorró bastante dinero en jornales haciendo uso de la motosierra, lo que explica por qué este desmonte de monte alto no sale mucho más caro que los desmontes manuales de monte bajo (60Bs y 58,83Bs, respectivamente, para 1.000m2 en los ejemplos 1 y 2). El costo total de implantar el cocal sería de

448Bs, y el costo para una hectárea 4.480Bs.

Incluyendo el único jornal que trabajó el dueño el costo llegaría a 4.500Bs. Adicionalmente, el mismo chaqueado proporcionó el ingreso en especie en forma de arroz para el consumo de la unidad productora.

Ahora veremos las inversiones por hectárea en cada uno de los ejemplos, suponiendo siempre que se hubiera pagado toda la mano de obra y los insumos:

Año:

2000

Ejemplo 1:

4.292,50Bs

2000

Ejemplo 2:

4.565,62Bs

2003

Ejemplo 3:

4.111,00Bs

2003

Ejemplo 4:

4.500,00Bs

Con un tipo de cambio representativo de 7,60Bs por dólar, el cocal más caro cuesta alrededor de $us600 por hectárea. Sólo hemos tomado en cuenta las inversiones realizadas hasta el momento de la plantación. El cuadro presentado en Justiniano (1991, reproducido aquí como Cuadro 4), para la plantación de una

hectárea de coca en el Chapare en 1991, incluye el replante o "requinto" (reemplazo de las plantas que mueren con otras), el desyerbe después de plantar pero antes de llegar a cosechar, y el costo de las herramientas, todas manuales (no se considera el uso de motosierra ni de mochilas de fumigación). Si comparamos sólo los componentes incluidos por nosotros14, el costo total resulta ser de $us1.045. Se dirá entonces que los costos han bajado, pero es otra cuestión si $us1.000 en 1991 representaba un poder de compra mayor o menor que $us600 en 2003, respecto de los precios de los bienes de consumo y los jornales vigentes en la región.

14

El cuadro presenta como dato 42.000 plantas para una hectárea. Esto es razonable; la referencia máxima que hemos obtenido es de 8.000 plantas por *cato*, equivalentes a 50.000 por hectárea, pero por parte de un productor que hace surcos a distancias de 0.70 m entre un surco y surco, en vez de 1.00m, que es común. No cita el autor el precio por *cabeza*, sino un precio total de $us420 para todas las plantas, lo que representaría un precio de un dólar, ó 3,65Bs (tipo de cambio aplicado en el cuadro) por *cabeza*. Es difícil creer que las plantas hubieran sido tan baratas. Según lo que recuerdan los productores, alrededor de 1991 una *cabeza* de plantas podría costar unos 35Bs. Esto subiría el costo de 420 *cabezas* a $us4.207, y el costo de plantar una hectárea a $us4.652.

Cuadro 4

Costo de producción para una hectárea de cultivo de coca (Año de implantación)

Chapare Tropical

(Información preliminar, año agrícola 1991)

Precio

Costo

Costo

Actividad

Jornal

jornal

total

T/C

total

Observación

(día Bs)

(Bs)

($us)

Rosa, tumba

60

12

720

3,65

197,26

p/jornal sg. p/coc

Quemado

20

12

240

3,65

65,75

„

Limpieza

60

12

720

3,65

197,26

„

Hoyado

50

12

600

3,65

164,38

„

Transplante

10

12

120

3,65

32,88

„

Replante

60

12

720

3,65

187,26

„

Deshierbe

Subtotal

854,79

Insumos

Plántulas 42.000

420

n/p (42.000 por ha.)

Materiales

Machete

12

Costo de mercado

Hacha

10

„

Palas de carpir

10

„

Azadón

12

„

Aspersora

60

„

manual

Bolsas

20

„

Subtotal

124

Deprec. material

10

Dpre. lineal

TOTAL COSTO

1.408,795

4.

¿Complementarios o alternativos a la coca? Otros cultivos y otras actividades económicas

Aquí vamos a analizar cuatro ejemplos de actividades econó-

micas en el Chapare. El primero es el cultivo de arroz, que ha existido desde que se inició la colonización y se ha integrado a la producción de coca como etapa intermedia entre el chaqueo del monte virgen y la plantación del cocal. Luego vamos a analizar uno de los cultivos alternativos a la coca que ha sido promovido por los proyectos de desarrollo y que ha recibido bastante propaganda gubernamental: el

palmito. Se verá que este cultivo no resulta rentable en las reducidas extensiones a las que puede acceder un productor campesino. Por tanto, tiene que buscar otra fuente de ingresos.

En la producción agrícola campesina, la coca es el único cultivo que ofrece ingresos razonables a las familias chapareñas, pero ahora está sujeta a la represión. La otra opción, que también analizaremos aquí, es buscar una actividad no agrícola. Vamos a presentar dos opciones. La primera es el pequeño comercio de abasto, en este caso de papa y verduras, un ramo comercial que existe en todas partes, pero que no ofrece muchas ganancias. La segunda es una chichería, un ramo comercial muy particular de Cochabamba. En el pueblo de Shinahota se registró un centenar de chicherías en las calles centrales, sin contar las que están situadas en los alrededores. La chicha es traída del Valle Alto, no se fabrica en el lugar, pero aún así su comercialización proporciona beneficios.

Ingresos del arroz

Ya hemos descrito las técnicas de producción de arroz en el acápite 1. Los

productores generalmente producen su propia semilla. Si no tienen semilla, se prestan en *ayni* de vecinos que la tienen por demás (tendrán que devolver la misma cantidad en el año que viene). No se suele emplear jornaleros ni en la siembra ni en el desyerbe. Se trata de un cultivo para cubrir las necesidades de consumo de la unidad doméstica, en consecuencia, sólo se siembra lo que puede ser trabajado por ellos mismos. Sólo en la cosecha se necesita mano de obra adicional, que es pagada en especie: por cada tres latas de arroz en *chala*, el o la cosechadora recibe una lata. Se considera que una lata contiene una arroba de arroz. Presentamos el ejemplo de una cosecha de arroz en el sector de Shinahota, realizada entre el 10 y 17 de marzo de 2003. El arrozal era "ralo", es decir, tuvo una producción más pobre de lo esperado, por falta de lluvia.

Su extensión declarada era algo menos que una hectárea. Participa-ron el dueño, su peón residente, y dos jornaleros; la dueña vino algunos días en la tarde después de cocinar, pero no trabajó jornales completos:

Participante	**Jornales trabajados**	**Total latas cosechadas**	**Latas entregadas en pago**
Dueño	7	23,5 (3,36 latas/día)	

-

Peón

7

25 (3,57 latas/día)

8

Jornalero

6

21(3,50 latas/día)

7

Jornalero

5,5

19,5 (3,54 latas/día)

6

Dueña

no trabajó

5

-

días completos

Total cosechado: 94 latas **Total pagado:** 21 latas15

Ingreso neto para los dueños: 73 latas

Suponiendo que cada lata pesa exactamente una arroba, los

dueños se quedan con 18,25 quintales (1.825 libras) de arroz en *chala*.

Un quintal de arroz en *chala* se vende en Shinahota en 40Bs. Entonces, el valor monetario de 18,25qq es de 730Bs. Sin embargo, su valor real es la cantidad de arroz pelado que se come y que de otra manera se habría tenido que comprar. Un quintal (cuatro latas) de arroz en *chala* rinde unas 70 libras de arroz pelado. Sin considerar la cantidad que podrían apartar para semilla, 18,25qq equivalen a 1.278 libras de arroz pelado, ó 12,78qq. Una cantidad parecida de arroz comercial cuesta 90Bs el quintal en el mercado de Shinahota. Para comprar esta cantidad de arroz habrá que pagar 1.150Bs. Si éste fuera el ingreso bruto, de esta suma habrá que restar 8Bs por quintal (2Bs por arroba) que cobra la peladora: 146Bs para los 18,25qq. Entonces, el equivalente monetario del ingreso neto es 1.004Bs. Si consideramos que las cinco latas de la dueña equivalen a 1,5 jornales completos, más los siete medios jornales que pasó cocinando durante la cosecha, más los siete jornales del esposo, los dueños trabajaron un total de 12 días (sin incluir los jornales invertidos en la siembra y el desyerbe) para obtener 83,67Bs como ingreso por día trabajado. Sin embargo, para comprar la misma cantidad de arroz pelado, el hombre hubiera tenido que trabajar 57,5 días cultivando coca como peón con un jornal de 20Bs, o los dos hubieran tenido que cosechar 127,8 *tiradas* de *matu* a 9Bs la *tirada*. Si ambos fueran *mit'iris* excelsos, capaces de sacar ocho 15

En este caso, los jornaleros debían dinero a los dueños, por tanto, no se les entregó su pago en arroz, sino que se les compensó con un valor de cuatro bolivianos por lata, monto que disminuyó sus deudas. Hemos considerado los ingresos como si hubieran sido pagados en especie, porque es la práctica más corriente.

tiradas por día, esto representaría 16 días de trabajo —más o menos lo mismo que el trabajo total invertido en producir el arroz—. Por tanto, es definitivamente mucho más rentable producir arroz propio que comprarlo, mientras que en términos del trabajo personal invertido (aunque no de dinero obtenido) es comparable con la coca. Así se entiende porqué el arroz y la coca forman parte de un sistema económico complementario, que responde a las necesidades tanto de autoconsumo como de dinero en efectivo, con la ventaja adicional de integrarse en el mismo sistema productivo, como se explicó en el acápite 1.

Producción e ingresos del palmito

Se suele plantar palmito inmediatamente después del desmonte de un terreno, pero generalmente se lo hace en monte bajo (barbechos que alguna vez fueron cultivados) y no en monte virgen. Una vez que se ha limpiado el terreno, se procede a hacer hoyos con una herramienta conocida como cavadora o "boca de lobo16", parecida a la sembradora de arroz pero sin la tolva para la semilla. Se introduce la herramienta en la tierra con las dos puntas separadas hasta una profundidad de 10 a 15cm, se la cierra y se la saca con la carga de tierra, dejando un hoyo redondo donde cabe justamente el plantín que se saca de la bolsa de almácigo. Una persona hace el hoyo, y otra coloca el plantín y acomoda la tierra extraída a su alrededor. La distancia entre hoyos es de 1,20m y 2m entre surco y surco. La mayoría de los productores realiza este trabajo bajo contrato, 600Bs "con mesa" (que cubre el trabajo de las dos personas, el contratista y su ayudante) para una hectárea, y se requieren 16 jornales. Se calcula que 4.000 plantines caben en una hectárea.

Algunos productores dicen que inicialmente se les entregaba esta cantidad de plantines como pago parcial en especie por la erradicación de una hectárea de cocal. Actualmente se los compra (al contado o a crédi-to) con un costo de 0,25Bs por plantín (1.000Bs para una hectárea). Los plantines son almacigados en bolsitas individuales llenas de tierra negra; los productores dicen no disponer de esta tierra ni de dinero para comprar las bolsas y por tanto no producen sus propios plantines.

16

Esta herramienta cuesta entre 45 y 60Bs. Ha aparecido recientemente, antes se hacían los hoyos con picota.

Aunque se observan algunas plantas de palmito sin espinas que se han dejado crecer hasta que den su fruto (se lo conoce como tembe), parece que sólo se come la fruta cocida; no se puede utilizar el fruto como semilla.

Después de plantar, es necesario abonar la tierra cada seis meses con fertilizante Triple B y urea, lo que representa un costo total de 300Bs por hectárea; caso

contrario, no produce. También hay que desyerbar cada seis meses. Las raíces del palmito se extienden por la superficie del suelo, por eso no se las puede carpir (remover la tierra para sacar las yerbas), sino sólo aplicar un herbicida (Randal) para matar las malas yerbas. Se requieren dos litros de Randal por hectárea a un costo de 45Bs por litro, con un costo total de 90Bs para miembros de las asociaciones de productores (este herbicida cuesta 96Bs en el mercado local). Se fumiga una hectárea en dos jornales. Entre una y otra fumigación la yerba vuelve a crecer, y para no gastar más en químicos se suele realizar un desyerbe manual adicional en la modalidad de “rozada” (cortando las yerbas al ras del suelo con machete); en esto se ocupan unos cuatro jornales o más si hay mucha yerba.

Una vez que los palmitos alcanzan un tamaño adecuado, en

cerca de un año y medio, se procede a la cosecha. Este es un trabajo altamente especializado que sólo algunos varones saben hacer. Se agarra el tallo de la planta con la mano izquierda, protegida con un guante de cuero porque la planta tiene muchas espinas, y con la otra mano se lo corta con machete a una altura aproximada de 0,70m ó hasta 1,00m si son árboles crecidos. Es el cortador quien tiene que juzgar la condición de la planta, porque el cogollo comestible está a cierta altura. Hay que cortar el tallo antes de alcanzar el cogollo, dejando 5 a 10cm de una especie de corcho natural más fibroso, que sirve de tapa al cogollo e impide que se seque; caso contrario, las empacadoras lo descartan. El cortador también tiene que juzgar el grosor del cogollo (que no está a la vista, sino dentro de unas capas de cáscara gruesa) y evitar cortar las plantas demasiado delgadas, dejándolas para la cosecha siguiente. Luego de cortar el tallo, se quita la capa superficial espinosa, se “bajan” las hojas y se las deja al lado del tocón, para luego proceder al corte de la próxima planta. El tallo cortado mide alrededor de un metro. Se dice que un cortador hábil puede cortar hasta 1.000 tallos en un día, pero se observó que,

en la práctica, se cortan alrededor de 700 tallos en una jornada. Después del cortador viene el acarreador que levanta los tallos y los lleva al sitio donde pueden ser recogidos en vehículos. Los tallos son bastante pesados, una persona puede cargar desde 30 hasta un máximo de 50 en su espalda, con la ayuda de un *awayu* o manta de gangucho.

Los tallos cortados son llevados a la empresa que se encarga de pro-cesarlos. La empresa envía un vehículo, pero el productor tiene que pagar el transporte (0,10Bs por tallo). Allí termina la participación del productor. A los seis meses viene la siguiente cosecha.

Cuando se introdujo el cultivo del palmito, algunos jóvenes varones pensaban que iban a poder profesionalizarse como cortadores de palmito y encontrar trabajo asalariado el año redondo, pero los cultivos no se extendieron hasta ese punto. Los primeros productores campesinos contrataban a cualquier jornalero para cortar el palmito y entregaban tallos mal cortados. En consecuencia, las empresas decidieron contratar a unos pocos cortadores habilitados y actualmente exigen a los productores que empleen sólo a estos cortadores en sus cosechas particulares. No obstante, es el productor y no la empresa quien tiene que pagar a los cortadores, a destajo. En un principio (en 2000), se pagaba 0,10Bs por cada tallo cortado, después el pago bajó a 0,05Bs, y en 2003 se paga 0,07Bs. Es de suponer que el productor cubre el pago de los cortadores con el dinero que recibe por la venta de su producto. Sin embargo, la empresa no cancela al productor en el momento de recibir los tallos, lo hace después de evaluar la calidad del producto y, por tanto, el productor debe esperar la mencionada evaluación; para evaluar la calidad del producto se escoge, supuestamente al azar, un tallo de en medio del montón, y se lo toma como representativo del grosor, o como dicen, "del rendimiento" de toda la cosecha. En base a esto se establece el precio a pagar al productor. Los productores sospechan que la empresa no escoge al azar, sino que busca un tallo delgado para pagar menos. Después viene la cancelación, que puede tardar hasta un mes o más. En ese momento el productor tendría que cancelar a los cortadores, pero ellos suelen exigir que se les cancele en cuanto terminan de cortar, antes de que el productor sepa cuánto la empresa le va a pagar.

En realidad, la empresa no emplea a los cortadores, sino que actúa como una especie de agencia contratista que les busca trabajo

en base a la calidad garantizada de su labor. Son pocos los cortadores que han logrado profesionalizarse en el oficio, pero no llegan a ser proletarios con un sueldo fijo. El productor tiene que cancelarles se-gún el número de tallos que

hayan cortado, pero debe revisarlos bien antes de establecer el pago, para no tener que cancelar por los tallos que luego serán rechazados por la empresa. Los productores intentan identificar los tallos donde el cogollo está al descubierto y restarlos de la suma total, aunque los cortadores resultan bastante hábiles en evitar esto (en una cosecha observada, apenas un 3% de los tallos cortados tenían este defecto).

Presentamos el ejemplo de una cosecha de palmito en Shinahota.

El palmital fue plantado en el año 2000 y ésta es la segunda cosecha, realizada en mayo de 2002. Tiene una extensión declarada de una hectárea:

Cortadores: 3 que venían de la empresa; se les pagó 0,07Bs por tallo cortado y se les dio mesa.

Tallos cortados

en un día:

37117

Costo en dinero:

26Bs

385

27

361

25

Acarreadores: 2 jornales, 20Bs con mesa c/u:

40

Total gastos en mano de obra:

118Bs

El dueño esperó recibir un pago de Bs 0,70 c/u para los 1.117

tallos cortados.

Ingreso bruto:

781Bs

Transporte hasta la empresa procesadora:

112

Gastos en agroquímicos (urea y Randal):

190

Fumigación: 2 jornales de peón:

40

Abonado con urea, 3 jornales peón:

60

Gasto en mano de obra en la cosecha:

118

Ingreso neto:

261Bs

17

En este caso los cortadores trabajaron desde las 8:30 hasta las 12:30. Los dos acareadores y el dueño continuaron trabajando en el acarreo hasta las 16:00.

Normalmente cada acarreador trabaja junto con un cortador y terminan al mismo tiempo. Este palmital está casi en la cabecera del lote, alejado de la carretera y por tanto se tardó más en el acarreo.

En este caso, el dueño prescindió de aplicar el agroquímico Triple B, y tampoco trabajó personalmente en alguna etapa de la producción (excepto en el acarreo), lo que disminuyó su ingreso neto.

Él mismo evalúa el ingreso neto como una renta hasta la próxima cosecha, a unos 5,5 ó 6 meses; si fueran seis meses, el palmital ofrece una renta de 43,50Bs por mes, ó 1,45Bs por día, menos que los 2,76Bs por día que recibe la mencionada anciana yungueña de sus viejos cocales.

Esta renta del palmito sería aún menor si consideramos la inversión en la plantación, mientras que los cocales de la anciana cubrieron su inversión hace tiempo. El ingreso es aún más ridículo si lo comparamos con los ingresos que los chapareños reciben de sus cocales. La gente ponía palmitales porque los promotores les aseguraban que iban a recibir $us2,50 o más por tallo cortado. Ahora, frente a los precios reales, pocos se animan a plantar palmito, y algunos que tienen palmitales dicen que no se animan a cosechar. En ciertos palmitales se observan palmas muy grandes, que se han dejado para que produzcan semilla para almacigar y producir plantines propios. Estos plantines pueden rebajar los costos de inversión, pero no van a incidir mucho en los ingresos aunque los dueños realicen todo el trabajo personalmente.

Uno de los problemas es el costo de los agroquímicos imprescindibles, que superan el costo en mano de obra en caso de aplicar todo lo recomendado (en el ejemplo descrito se omitió el Triple B). El otro problema es la subordinación del productor a la empresa procesadora. Es de suponer que esta empresa se queda con la mayor parte del valor agregado del palmito cuando eventualmente llega a ser vendido al consumidor. Este es otro contraste respecto de la coca que, como la papa o el maíz, llega al consumidor en el mismo estado en que salió de la finca. Los intermediarios sólo aprovechan de las ganancias implícitas en la comercialización (transporte y distribución), pero no del procesamiento. Para que un producto sea beneficioso para un productor campesino no tiene que depender de un procesamiento costoso antes de llegar al mercado de consumo; es más: el productor del caso que analizamos considera que el costo de los insumos para el palmito es tal, que la mayor parte de los productores sólo pueden cubrirlos porque tienen cocales. Venden la coca y compran los agroquímicos para el palmito. Él dice que el palmito no es rentable por sí solo, dice que es necesario tener cocales como una fuente com-plementaria de

ingresos. El palmito tampoco tiene un efecto positivo

en la generación de empleo: para cosechar una hectárea de coca se necesitan entre 36 y 60 *mit'iris* (v. supra 3.1.), a diferencia del ejemplo que analizamos, en el que apenas se ocuparon un total de 4 jornales y medio (tres medios jornales en el corte y tres jornales en el acarreo)[18] en cosechar una hectárea de palmito. Adicionalmente, los palmitales se cosechan dos veces al año versus tres o cuatro cosechas de la coca.

Por tanto, este cultivo alternativo no ofrece oportunidades de trabajo para el resto de la población.

El siguiente cuadro contrasta la demanda anual máxima de mano de obra de una hectárea de coca y una hectárea de palmito, según los datos referenciales que manejan los productores. Se observa la diferencia aplastante, donde si se trataría de una persona, tendría básicamente un año redondo de trabajo en la coca y apenas un mes en el palmito.

Jornales invertidos en el mantenimiento

de una hectárea de coca y una de palmito por año

Tipo de trabajo	**Coca**	**Palmito**
Desyerbe	24 (carpida)	5 (rozada)
Abonado		

0

3 (Triple-B, urea)

Cosecha

60

6

Total jornales por ciclo

84

14

N° de ciclos por año

4

2

Total jornales por año

336

28

Otro aspecto de la relación entre los productores campesinos de palmito y las plantas empacadoras es que éstas pertenecen a empresas que también poseen sus propias plantaciones de palmito, bastante más extensas. Primero procesan la cosecha de sus propias plantaciones y sólo cuando se encuentran con capacidad vacante buscan productores independientes de quienes comprar. Los campesinos sienten que ellos representan proveedores de reserva y no tienen un mercado garantizado. Consideran que las empresas deberían limitarse 18

El número de jornales invertidos en el corte es menor al que se emplea regularmete porque este palmital no tenía buen rendimiento, debido a la falta del abono Triple B.

Tres jornales de corte, y por tanto un total de seis jornales en la cosecha, sería lo

más corriente.

a rescatar, procesar y distribuir el producto y no hacerles competencia en la producción, si es que realmente se quiere fomentar la producción campesina de palmito. Pero es difícil que esto ocurra mientras la producción campesina siga siendo reducida, dispersa y de calidad variable, a la vez que la pequeña producción no se va a masificar mientras los ingresos sigan siendo tan reducidos: un círculo vicioso duro de romper.

Las plantas procesadoras proporcionan algunos empleos loca-

les. Por ejemplo, la planta de FABOPAL en el Kilómetro 184 de la carretera Cochabamba-Santa Cruz, cerca de Shinahota, emplea a 70

personas, entre varones y mujeres, para pelar, cocinar y envasar los tallos; esto le permite a la empresa cubrir el procesamiento de un flujo de 20.000 tallos por día. El sueldo es de 500Bs por mes, sin comida, y las condiciones son estrictas; cualquier persona que falte sin permiso es despedida de inmediato. Tienen contratos eventuales, por tanto no gozan de beneficios sociales, y en su mayoría son jóvenes solteros y solteras. Tanto por el nivel del salario, por las condiciones de empleo como por el número de empleados, estas plantas no tienen un impacto significativo en la economía regional. Aunque se trata de una empresa moderna bien capitalizada y dirigida al mercado de exportación, es notable que el sueldo sea apenas superior a lo que se paga en "microempresas" locales nada modernas, como por ejemplo una panadería artesanal, que paga 400Bs al mes a sus operarios que "cha-pean" (amasan) el pan con sus manos y lo hornean en un horno a leña. Un ayudante de restaurante que ganaba 300Bs al mes, más su comida y alojamiento, fue a trabajar en la panadería porque el sueldo era mejor, pero luego volvió al restaurante porque en la panadería sólo le daban pan además del sueldo y tenía que pagar su comida y el techo; se quedaba sin dinero antes de fin del mes. Este ejemplo da una idea de lo que representa un sueldo de 500Bs en términos de nivel de vida, y explica porqué los empleados son personas jóvenes sin familias que mantener (y probablemente en la mayoría de los casos viven con sus padres que les ayudan en su manutención).

Venta de papa y verduras

En este caso se trata de una mujer que vende papa en el mercado de Shinahota.

Cada viernes viaja hasta la ciudad de Cochabamba

y vuelve con papa (y otras verduras, según el caso) que vende los días sábado, domingo, y hasta el lunes si no logra acabar las cuatro cargas, cada una de nueve arrobas. Hay más venta en los mercados de los pueblos los fines de semana. El resto de la semana ella trabaja en su chaco.

Compra de la papa en Cochabamba:

Una carga de papa de primera (grande y limpia):

100Bs

Una carga de papa de segunda

(mediana, algo negreada):

80Bs

Una carga de papa de tercera (pequeña pero limpia):

60Bs

Una carga de papa de cuarta (pequeña

y manchada, *mirkha*):

45Bs

Costo total:

285Bs

Pago a cargadores desde el mercado

hasta el carro, 1Bs/carga:

4Bs

Pasaje de la papa Cochabamba-Shinahota,

5Bs/carga:

20Bs

Pasaje de la vendedora a Cochabamba,

ida y vuelta:

24Bs

Costo total de cuatro cargas:

333Bs

Suponemos que la mujer vende toda la papa por arrobas, pero en realidad, seguramente venderá algunas arrobas y muchas otras partidas menores (cuartillas, "montones", etc.), así que la ganancia podría ser mayor a la que vamos a calcular aquí. Por ejemplo, la cuartilla de primera se vende en 4Bs, equivalente a 16Bs la arroba, y en este caso obtendrá 144Bs por la carga.

Una arroba de primera se vende en 13Bs: la carga, en

117Bs

Una arroba de segunda se vende en 10Bs: la carga, en

90Bs

Una arroba de tercera se vende en 8Bs; la carga, en

72Bs

Una arroba de cuarta se vende en 7Bs; la carga, en

63Bs

Ingreso bruto:

342Bs

Ingreso neto:

9Bs

Esta es una ganancia irrisoria: el 2,7% sobre el capital de 333Bs, ó 3Bs por día trabajado, siempre que la vendedora acabe de vender todo hasta el domingo. En realidad, considerando que se va a quedar

con cierta cantidad de papa para su propio consumo, estos precios por arroba representan el precio mínimo en que tiene que vender para simplemente mantener su capital y cubrir su comida, sin poder acumular. Es decir, se trata de una actividad de subsistencia. Hay mucha competencia en el pequeño comercio, lo que provoca la reducción de los precios de venta hasta un nivel de supervivencia.

Habrá que concluir, entonces, que éste es más un recurso de desesperación que una auténtica oportunidad económica. Es cierto que esta vendedora también tiene en su puesto lechugas, tomates y zanaho-rias, y que paga un alquiler mensual de 50Bs por ese puesto, de manera que este ejemplo no presenta sus ingresos reales, pero demuestra que el pequeño comercio no ofrece posibilidades de ingresos elevados.

La chichería

La chicha cuesta menos que las gaseosas y muchos chapareños la toman antes de ir a trabajar o la llevan en una botella desechable al chaco o a la reunión, además, por supuesto, de los que la consumen en las chicherías. El camión distribuidor de chicha llega a Shinahota cada viernes y descarga los barriles de chicha en el local de venta.

Cada barril cuesta 200Bs; la chicha se vende en jarras, medio balde y un balde, y en latas. El barril contiene 12 latas y cada lata contiene cuatro baldes, a la vez que un balde contiene algo más que cuatro jarras. La jarra se vende en 2,50Bs, y el balde en 10Bs. Es costumbre invitar una tutuma de chicha al cliente en el momento de entrar en la chichería, es lo que se llama “la galeta”; unas dos latas por barril se van en esto. Suponemos, entonces, que se venden diez latas por

baldes, 40 baldes en total.

Venta de 40 baldes en 10Bs c/u:

Ingreso bruto:

400Bs

Costo del barril de chicha:

200Bs

Ingreso neto:

200Bs

Una chichería céntrica llega a vender hasta dos barriles en una semana, lo que generaría un ingreso neto de 400Bs por semana.

Este monto representa una ganancia mucho mayor que la venta de verduras, aunque puede disminuir por varios factores (si el marido es “dado a la chicha” y constantemente invita a los clientes, por

ejemplo). Además de la dueña, generalmente se requiere la colaboración de otras personas en la atención a los parroquianos, y es bastante común ver a cholitas jóvenes apostadas en las puertas de los locales llamando a los hombres que pasan para que entren allí. Hay hombres que se emborrachan y luego no pueden pagar lo que han tomado.

La dueña de esta chichería tiene su chaco, y emplea a estos deudores como peones hasta que cancelen su deuda (cuando se trata de peones ajenos, cobra la deuda a sus dueños de casa). Tampoco hemos incluido el costo del local, la luz, el aparato musical, etc. En este caso, el local es propiedad de la dueña y fue comprado con dinero de la erradicación. Ella suele acabar un barril de chicha por semana, sumando un ingreso diario de 28,75Bs, sin considerar el costo de alguna ayudante que podría emplear o los costos de mantenimiento del local. En todo

caso, se trata de un ingreso menor del que se puede obtener en la producción de coca, incluso trabajando como *mit'iri*, pero la chicha es mejor negocio que el palmito.

CAPÍTULO CINCO

La política de la coca

1. El sindicalismo campesino y cocalero

Dado que el tema central de esta investigación es económico, no nos vamos a detener en un recuento detallado de la historia del sindicalismo agrario en las regiones de estudio; tampoco vamos a analizar su actuación en términos ideológicos (Patzi Paco, 1999), y menos enfocar cuestiones de organización y liderazgo (Ticona, 2000).

Nos interesa la relación entre sindicalismo y actividades productivas, desde la perspectiva del afiliado y del sindicato de base, su naturaleza cotidiana y estructural, más que lo coyuntural o excepcional. Por este motivo, no vamos a dedicar mucho espacio a las marchas de protesta, a otros medios de presión y a los conflictos sociales (respecto de las marchas de protesta, v. Camacho, 1999, en el caso del Chapare; y Spedding, 2002b, en el caso de los Yungas). En el Chapare, sin embargo, es imposible referirse al sindicalismo sin abordar el tema de los conflictos sociales, pero aquí vamos a analizar las actitudes de las bases frente a esos conflictos, y la cuestión de la "dictadura sindical", no los conflictos en sí. En el caso de los Yungas, vamos a concentrar-nos en ADEPCOCA (Asociación Departamental de Productores de Coca), el "brazo económico" de las federaciones campesinas, y en el Chapare, vamos a prestar menos atención a los bloqueos y más a las asociaciones de productores del "desarrollo alternativo" y su relación con las federaciones. Enfocaremos principalmente las condiciones actuales, en un contexto general marcado por dos años: 1985 y 1988. En 1985 se introdujeron las políticas económicas neoliberales en el país y se inició el fin del auge de la coca; en 1988 se promulgó la Ley 1008.

Analizaremos el impacto de ésta y otras disposiciones legales en la vida y actividades económicas de los productores de coca, y la manera en

que las categorías establecidas por ley, en particular la distinción entre “zona tradicional” y “zona excedentaria o en transición”, se han convertido en un tema de debate y fuente de división dentro de las organizaciones campesinas.

1.1. El sindicalismo en los Yungas

La trayectoria histórica del sindicalismo yungueño, en términos generales, es parecida a la que vivieron los sindicatos campesinos a nivel nacional (Rivera, 1986). Hubo algunos intentos de formar sindicatos antes de 1952, pero sus líderes fueron perseguidos y detenidos.

Con la Revolución de 1952 y la Reforma Agraria de 1953, se impuso la formación de sindicatos en todas las comunidades de hacienda como parte esencial del proceso de reforma y entrega de tierras. Alrededor de 1960, las seis comunidades originarias de Chulumani cambiaron sus autoridades tradicionales (alcaldes y *jilaqatas*) por sindicatos. Esta fue una decisión voluntaria. Las comunidades percibieron al sindicato como una institución más eficaz para presentar sus demandas de servicios como escuelas y caminos ante las autoridades del gobierno central; también se percibió al sindicato como una organización campesina propia, en contraste con las autoridades tradicionales que eran subordinadas a los corregidores y al Subprefecto, cargos siempre ocupados por vecinos del pueblo. Es notable en los Yungas el rechazo tajante a las autoridades tradicionales, de tal manera que no hay ni rastros del movimiento de “reconstitución de autoridades originarias”, tal como se presenta actualmente en ciertas zonas del Altiplano y los valles potosinos (Spedding, 2002c: 106-8), donde ha cundido ampliamente. A la vez, es posible que la visión de la sindicalización como una rebelión antioficialista en el caso de los Yungas sea una recreación posterior, un “olvido creativo”, dado que en sus orígenes no había independencia del sindicalismo yungueño frente a la manipulación estatal.

Es innegable que, en sus inicios, el sindicalismo campesino fue idea-do por el gobierno como un mecanismo para incorporar a los campesinos en la vida política nacional y, a la vez, controlar y dirigir esta incorporación. Esto funcionó muy bien durante los primeros gobiernos del MNR

hasta 1964, y luego fue un mecanismo adoptado por los gobiernos militares a través del Pacto Militar Campesino. Los subprefectos y otros

representantes del oficialismo, en los Yungas, se inmiscuían en los niveles cupulares de la organización sindical, situación que se mantuvo hasta 1978 (Fernández, 1989: 39; v. también Spedding y Colque s.f., Capítulo II). Los años inmediatamente posteriores, sobre todo el periodo 1980-82, se caracterizaron por una feroz represión de la actividad sindical. Sólo a partir de la apertura democrática de octubre de 1982 se dio lugar a un sindicalismo que podía trabajar abiertamente y sin la injerencia directa de representantes oficialistas, aunque los vínculos de los dirigentes con los partidos políticos fueron —y son todavía— una fuente constante de tensiones y acusaciones entre campesinos. Fue entonces que se estableció la Federación Especial de Trabajadores Campesinos Choquechaca–La Asunta. Irupana, por su parte, había formado su propia Federación Especial, que también depende directamente de la directiva nacional de la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia (CSUTCB). Con esa decisión, Irupana dejó a la Federación de Sud Yungas sólo con las secciones de Chulumani y Yanacachi. Nor Yungas, por su parte, tiene su propia federación provincial. A su vez, los comunarios de Chamaca (en la entrada a la zona de Asunta) lograron formar su propia federación que oscila, en términos de su pertenencia, entre las organizaciones sindicales de Asunta y Sud Yungas (Chulumani). En 1994 se fundó el Consejo de Federaciones Campesinas de los Yungas (COFECAY)

aglutinando a las Federaciones de Nor Yungas, Sud Yungas, Inquisivi, Choquechaca-La Asunta, Irupana y Chamaca (Carranza, 2001: 103)[1].

La Asociación Departamental de Productores de Coca

Las federaciones reconocen como sus “brazos económicos” a

ADEPCOCA y a las corporaciones regionales campesinas (CORACA).

De estas últimas, la única que realmente funciona es CORACA Irupana, que ha tenido bastante éxito en la exportación de café bioló-

gico para el mercado solidario, aunque esta iniciativa se ha estancado debido a la sobreproducción de café existente a nivel mundial. Actualmente se intenta producir amaranto biológico y otros productos, en estrecha coordinación con una ONG y con la empresa privada Productos Irupana, que tiene una cadena de tiendas de productos alimenticios 1

Algunos datos sobre su posterior desempeño, aunque más centrados en movilizaciones, se encuentran en García Linera (coord.) (2004: 459-500).

biológicos. Esto contrasta con situación de ADEPCOCA, que es una vigorosa y exitosa iniciativa campesina que sólo cuenta con asesoramiento intermitente de uno que otro profesional. Es cierto que la administración campesina ha pasado por una serie de tropiezos y errores, pero eventualmente ADEPCOCA ha logrado establecerse como una empresa autónoma, una situación que debe atribuirse más al valor comercial de la coca y a la vitalidad de su mercado que a los esfuerzos de sus dirigentes.

A diferencia de los sindicatos campesinos de altura (los del Altiplano, especialmente), que tienen un rol directo en la producción, determinando los ciclos de rotación de tierras y estableciendo fechas de siembra y cosecha, en los Yungas las funciones principales de los sindicatos de base consisten en manejar la infraestructura comunal (caminos, escuela, agua potable y, antes de su privatización, los servicios de luz eléctrica), legitimar la posesión de la tierra y dirimir conflictos sobre la misma (linderos, herencia, usurpación, etc.) como también avalar la compra-venta de tierras. Además, funcionan como un juzgado de primera instancia en disputas internas como riñas y peleas, robos, conflictos familiares y otros. No intervienen directamente en las actividades productivas de los comunarios. Al menos aparentemente, cada comunario tiene la libertad de decidir qué va a cultivar en sus parcelas y cuándo hacerlo, aunque en realidad es posible que esta “libertad” se limite a los cultivos tradicionales o a la introducción de otros cultivos en escala ínfima, como el cultivo de un huerto de

verduras para el consumo familiar que no representa mayores cambios en el sistema productivo.

Los sindicatos, por otra parte, no sancionaron a los comunarios que aceptaron la erradicación de sus cocales a cambio de una compensación económica a principios de los años 1990, excepto en el sector Huancané, donde se prohibió aceptar estos pagos y se expulsó de la comunidad a quienes lo hicieron. Desde entonces, no se ha vuelto a ofrecer erradicación compensada en los Yungas, pero existen resoluciones de ampliados sindicales que prohíben de antemano la

participación campesina en tales programas, bajo amenaza de expulsión. De la misma forma, se ha declarado la expulsión de cualquier comunario que fuera encontrado fabricando base de cocaína, aunque falta ver —en caso de ocurrir tal descubrimiento— si la expulsión se

haría realmente efectiva. Una de las razones esgrimidas para rechazar la erradicación individual, en esos años, era que la persona que recibía la compensación tenía que firmar un compromiso de no volver a plantar coca en el terreno en cuestión. Los campesinos consideraron que esto era una limitación sobre el uso futuro de la tierra que podría afectar a los herederos o a los tenedores futuros de esas tierras; no era aceptable que un comunario incurra en esa restricción a cambio de un beneficio exclusivamente individual. De hecho, parece que tanto la Dirección de Reconversión Agraria (DIRECO) como Agroyungas no se interesaron en el seguimiento de sus ex clientes, ya que varias personas han vuelto a sembrar coca en terrenos erradicados, inclusive tumbando plantaciones de café caturra cuyas plantas fueron proporcionadas por Agroyungas. La prohibición de erradicar responde más a una posición política: defender el libre cultivo de la coca y rechazar iniciativas que apunten a restringir o controlarlo.

ADEPCOCA, aunque se autodenomine asociación de produc-

tores, es en la práctica una organización para el comercio de la hoja de coca. Esto responde a una posición de clase y a un discurso explí-

cito por parte de los campesinos en contra de los *riskatiri* (rescatadores o

intermediarios de la coca y de otros productos agrícolas). A los *riskatiri* se los califica como gente que vive "sin trabajar" (sin hacer trabajos productivos o manuales), gente que obtiene ganancias a ex-pensas de los comunarios. La idea central de los productores es construir organizaciones campesinas que se encarguen del comercio de los productos para que sean ellos mismos —los productores—

quienes se beneficien de la ganancia comercial.

Existen dos modelos de organización campesina , uno que po-

dría llamarse modelo cooperativista y otro empresarial. En el primero, la institución compra el producto a sus "socios" y lo coloca en el mercado, reúne las ganancias, y las distribuye en forma de "dividendos"

según la cantidad de coca que cada socio haya suministrado. Idealmente, este modelo, a juicio de los comunarios, no sólo fomentaría la lucha de clases (porque no da lugar a intermediarios como clase o grupo social), sino que permitiría vender en gran cantidad, aprovechar economías de escala y acceder a mercados mayoristas para obtener mayores dividendos. El problema es que para que este modelo funcione se requiere de un grupo de administradores honestos

y capacitados en contabilidad y *marketing*, y lo que ha sucedido en la práctica es que el objetivo de los comunarios de no fomentar la creación de un grupo no campesino —una especie de pequeña burguesía informal, como son los *riskatiri* —, terminó fomentando a otro grupo no campesino, de tipo burgués profesional-burocrático. De hecho, los campesinos se dieron cuenta de esto y suelen rechazar la contratación de profesionales para la administración de estas empresas e insisten en que los cargos administrativos sean ocupados por "dirigentes", es decir, campesinos elegidos por ellos. A veces por codicia y malversación intencional, otras veces por falta de conocimiento e incompetencia, estos dirigentes casi siempre terminan administran-do mal la institución llegando a perder no sólo los esperados dividendos, sino el mismo capital de operación que suele proceder de cuotas y contribuciones de los comunarios asociados.

Eso es lo que sucedió, por ejemplo, a fines de los años 70 en Chulumani, donde

se montó una cooperativa para comercializar café, CECOASY. Para ingresar como socio, había que aportar un quintal de café, o hasta dos si uno quería tener dos “acciones”. Se compró un inmueble y la organización empezó a funcionar, pero después de poco tiempo entró en quiebra, debido, en parte, a la hiperinflación de los años 80, pero también debido a malversaciones que llevaron a algunos dirigentes a la cárcel. ADEPCOCA pasó una época intentando aplicar el modelo cooperativista y también fracasó, aunque no hasta el punto de dejar de existir como en el caso de CECOASY. La organización, finalmente, adoptó el modelo empresarial que consiste en facilitar a los miembros de la organización —que siguen llamándose

“socios”— las condiciones para que comercialicen el producto ellos mismos. En términos de clase, esto quiere decir que se hace más fácil pasar de productor a productor-intermediario, es decir, se amplía la membresía de la clase pequeño burguesa informal y se hace más difí-

cil la existencia de intermediarios puros, aquellos que no tienen vínculo alguno con la producción como tal. Por tanto, si bien el modelo no hace mucho para ayudar a los fines clasistas del movimiento, como se observa en los debates persistentes sobre la presencia de intermediarios en el mercado, es más coherente con la estructura de clases existente y funciona mejor en la práctica del mercado.

Desde el establecimiento legal del sindicalismo independiente, en 1982, los productores yungueños han contado con una organización

sindical para la comercialización de la hoja de coca. La actual ADEPCOCA fue fundada en 1985, en un congreso sindical en Coripata (Nor Yungas), después de varios anteriores intentos fallidos de crear entidades parecidas; primero fue CONCOCA (Comité de Coordinación Nacional de la Coca), creada en un ampliado en la provincia Sud Yungas en Chulumani en 1982, y luego ANAPCOCA (Asociación

Nacional de Productores de Coca) fundada en un congreso sindical nacional en Cochabamba en 1983. Esta última organización tenía que unir a los productores yungueños y chapareños, pero no fue posible, los yungueños se fueron por su lado con ADEPCOCA. A propósito de las diferencias entre cocaleros chapareños

y yungueños, es notable que, en el Chapare, el rescate de la coca y su traslado hacia el Mercado de Sacaba (que tendría que ser el equivalente del Mercado de Villa Fátima en La Paz) ha quedado enteramente en manos de intermediarias (casi siempre mujeres), y los sindicatos no se oponen a esta situación. Quizá esto tenga algo que ver con el fracaso de ANAPCOCA. De todos modos, el crecimiento de ADEPCOCA fue lento en un principio. Empezó a distribuir carnets de productor en Nor y Sud Yungas en 1987 y en Inquisivi en 1989, a la vez que envió una comisión de dos mujeres y un hombre a recorrer las comunidades productoras de Inquisivi en un intento de inducir la mejora de sus prácticas deficientes de cosecha (se consideraba que con tres días- *k'ichiri* se podía cosechar un cesto, frente a unos seis o siete días- *k'ichiri* en Sud Yungas). La utilidad de estos carnets de productor es que permiten al poseedor llevar y vender su coca en La Paz, primero en unas agencias (tiendas y trastiendas) que ADEPCOCA ocupaba en el barrio del Gran Poder, que es donde operaban los "agencieros" o rescatadores al por mayor en esa época, y luego en una ex fábrica de fósforos, que fue comprada con aportes de los socios, en el barrio de Villa Fátima.

El proceso de compra de la fábrica cayó en una serie de enredos legales, al parecer debido al mal asesoramiento de Ramiro Barrenechea y otros abogados deshonestos. A esto se sumó la ignorancia de algunos dirigentes que, a fin de cuentas, provocó que ADEPCOCA arrastre una cadena de deudas y juicios que apenas co-menzaron a solucionarse en 2003. Sin embargo, y gracias a la evidente rentabilidad de la venta de la hoja, el Mercado Legal de la Coca sigue funcionando y la organización de los productores ha logrado ampliar sus dependencias construyendo nuevos galpones y otros espacios para

recibir a más productores con mayor comodidad, no obstante las cuan-tiosas deudas y los repetidos problemas de mala administración de sus fondos (por no decir corrupción flagrante) por parte de algunos dirigentes. En un principio, muchos productores no se interesaban en obtener los carnets de ADEPCOCA, ya sea porque su producción limitada de coca se vendía mejor en la feria local y no valía la pena llevarla a La Paz, o porque dudaban de que la organización fuera una iniciativa duradera (un juicio razonable frente a lo que había pasado no sólo con CECOASY, sino con los intentos de organizar "tiendas de consumo"

comunitarias, empresas asociativas de producción de miel por parte de los Clubes de Madres y otros proyectos). Sólo a fines de los años 90 la mayor parte de los productores con una producción mediana para arriba se convencieron de los beneficios que ofrecía ADEPCOCA y empezaron a afiliarse en masa.

Para afiliarse a ADEPCOCA hay que pagar una suma de dine-

ro que varía según la fecha y el tipo de afiliación (el monto es distinto si se trata de un socio "nuevo", si se renueva una afiliación anterior o si se realiza un "traspaso", que es cuando un socio que ya no quiere participar pasa su afiliación a otro). La suma necesaria para afiliarse oscila entre 200 y 500Bs. Teóricamente, al afiliarse el/la socio/a debe registrar la cantidad de tierra que tiene cultivada con coca. Estos datos, probablemente no muy confiables, no han sido difundidos por ADEPCOCA ni siquiera entre sus socios2. La probable poca con-fiabilidad de estas cifras se explica porque se sabe que algunos 2

Los dirigentes declaran que "se sabe cuánto de coca hay en los Yungas" en base a este registro, pero nunca señalan las cifras. Es probable que esta reticencia se deba más a la falta de sistematización que a una intención deliberada de ocultar información, porque el manejo archivístico de la organización es pésimo, cuando no ausente. En 2002, resultó que ni siquiera se sabía exactamente cuántos socios habían y, adicionalmente, varios dirigentes habían otorgado "carnets chutos", es decir, que se emitía y se cobraba por carnets sin registrarlos oficialmente. Una "rendición de cuentas" presentada a un ampliado de ADEPCOCA regional Chulumani en 2002

mostraba en sus registros que al galpón de Huancané habían entrado siempre 900

takis en cada mes, mientras que en el de Ocobaya entraban 300 *takis* por mes, y así sucesivamente: estas cifras no convencieron a nadie porque es simplemente increíble que siempre la mismísima cantidad, y además en un número redondo, se repitiera cada mes. Se nombró una comisión fiscalizadora para revisar los sospechosos registros y desde el ampliado de mayo de 2003 ya se presentaba datos más fidedignos de los ingresos de la organización por concepto de tambeaje y otros.

productores declaran menos coca de la que tienen imaginando que una futura erradicación amenazaría a quienes declaran plantaciones más grandes; otros productores, en cambio, declaraban una mayor cantidad de cocales pensando en que en algún momento se impon-dríán límites para plantaciones nuevas quedando permitidas sólo las declaradas como existentes, entonces, era mejor registrarse con la mayor cantidad que esperaban producir eventualmente.

Pero no cualquier productor puede ser socio de ADEPCOCA,

para afiliarse es imprescindible contar con “el aval del sindicato de base”, es decir, que dicho productor debe ser miembro activo de una comunidad campesina y reconocido como tal por sus autoridades. Y

es que ADEPCOCA no es una organización paralela a los sindicatos, porque aunque nominalmente autónoma, es parte orgánica de los sindicatos campesinos yungueños, sobre todo en los niveles de base. En cada comunidad se elige un Comité Comunal de ADEPCOCA con

varios miembros (Presidente, Tesorero, etc.) que supuestamente debe operar independientemente de la organización sindical. En la práctica, sólo se nombra a una persona —el o la “agente comunal de ADEPCOCA” (o simplemente “el o la comunal”)—, y este cargo, a fin de cuentas, se ha convertido en uno más dentro de la directiva sindical de cada comunidad. A diferencia de otros cargos sindicales, casi siempre ocupados por hombres, hay varias mujeres en este cargo, probablemente debido a que el comercio es un oficio femenino en los Andes y se considera que las mujeres son más capaces en el manejo de dinero que los hombres3. En la zona tradicional, la función central de el o la Comunal es emitir la “orden comunal”, una boleta en que se declara la cantidad de *takis* (bultos de 50 libras) que el o la socio/a va a llevar a La Paz, sobre la cual se cobra una suma reducida que varía entre 0,50 y 2,00Bs, según la decisión de la comunidad en cuestión. Estas órdenes proporcionan un “gancho” útil para el control sindical en otros aspectos, como en el caso, por ejemplo, de las actividades políticas: a los socios se les advierte que si no participan en 3

Esto no quiere decir, a diferencia de algunas aseveraciones electoreras por parte de candidatas femeninas en las elecciones municipales de los años 90, que las mujeres son más honestas y menos corruptas que los hombres; sólo quiere decir que no malgastan el dinero irresponsablemente, corrientemente en borracheras con sus amigos o sus amantes, que es lo que se cree harían los hombres. Se

supone que si una mujer es corrupta, va a serlo premeditadamente y no por descuido.

una marcha no van a recibir la orden comunal o no se les permitirá la renovación sus carnets. El “gancho” funciona no sólo en el ámbito po-lítico, sino en actividades cotidianas: a los potenciales “faltones” (los que no salen al trabajo comunal en el camino, el agua potable, etc.) se les anuncia también que no recibirán la orden comunal o la renovación de sus carnets. Por otra parte, las campañas de emisión o renovación de carnets permiten a los sindicatos de base cobrar deudas por cuotas sindicales pendientes, multas y otros, a cambio del aval sindical. Esto demuestra que aunque ADEPCOCA es nominalmente autónoma, en

realidad es parte orgánica del sindicalismo agrario.

En un principio, se suponía que ADEPCOCA iba a dedicarse al rescate de coca. Esto ocurrió en la Regional Chulumani[4] y en Asunta a nivel de los comités comunales. La Regional Chulumani compraba coca en la oficina que tiene en el pueblo, en un edificio diferente al de la sede de la federación campesina. Su actividad de rescate empezó en octubre de 1992. Los dirigentes ordenaron que ningún productor debería vender su coca a los intermediarios. La orden fue acatada y a la semana siguiente se inició la compra de coca en la oficina regional de ADEPCOCA. La asociación pagaba un precio igual o ligeramente mejor al que pagaban los intermediarios en la misma fecha, y además era menos exigente respecto de la calidad, mientras que los *riskatiris* suelen imponer un precio menor si la coca no es auténticamente de primera calidad. Esto animó a los productores a vender en la oficina, pero no mejoró las posibilidades comerciales de la organización.

El problema inicial fue la contabilidad. Se entregaban recibos de compra a los productores que vendieron su coca, pero parece que no había un registro adecuado de las cantidades y precios de la coca vendida en Villa Fátima, y menos de los gastos de operación (pasajes, comida y otros, de los que trabajaban empaquetando, transportando y vendiendo la coca). Durante una época los dirigentes contrataron a una contadora profesional, pero luego la despidieron, se

supone porque estaba por develar los malos manejos (algunos de los cuales llegaron hasta 4

ADEPCOCA tiene una directiva departamental, y luego se divide en varias Regionales. En el año 2003 existían 11 galpones y cada uno correspondía a una regional. Esos galpones eran: Arapata, Asunta, Chamaca, Chulumani, Coripata, Coroico, Huancané, Inquisivi, Irupana, Ocobaya y Santiago Tocoroni.

la falsificación burda de recibos). Para despedirla, se enarbolaron los citados argumentos de clase (la organización campesina debe ser manejada sólo por campesinos, no por ajenos). Los intermediarios, frente a estos problemas, reaccionaron defendiendo su posición, e incluso adoptaron estrategias de resistencia simbólica, como la organización de una numerosa comparsa de *Awki Awki* en la fiesta patronal de Chulumani, en 1994. Fue en esa época en que ya no se podía ocultar ni evitar el colapso en el negocio de rescate de ADEPCOCA: sucedió que después de haber comercializado miles de *takis*, el capital que quedaba en manos de los dirigentes apenas al-canzaba para comprar seis *takis*. Algunos de los dirigentes involucrados respondían, descaradamente, que estaban dispuestos a pagar la multa que se les impusiera; este argumento fue tomado como prueba fehaciente de malversación. Los intentos de enjuiciarlos no pros-peraron y ADEPCOCA decidió optar por el modelo empresarial.

Sólo en Asunta se mantiene la compra de coca por parte de “el o la Comunal”, pero de manera irregular. Hasta 1998 supuestamente era una “obligación” del afiliado vender coca al Comunal, pero después de esa fecha se convirtió en una “opción”, aunque nunca fue de verdad obligatorio. Se dice que muchos socios sólo vendían coca de calidad inferior (*ch’uqita*) al Comunal, mientras que la buena coca verde era vendida a *riskatiris* o comercializada personalmente en La Paz.

Si alguna vez le vendían coca buena era en cantidades pequeñas que no valía la pena llevar a la ciudad. Antes de 1998, otros comunales lograron aprovechar del rescate para acumular capital y convertirse en *riskatiris* de coca y café. En las colonias más alejadas es difícil llevar la coca hasta la feria en La Asunta y más aún hasta La Paz, porque sólo con una decena o más *takis* se justifica el costo del

viaje. Los Comunales reemplazan a los *riskatiris* porque pueden juntar cantidades del producto, y por este motivo algunos siguen comprando coca en los lugares más distantes. En las comunidades con mejor acceso carretero se limitan a emitir la orden comunal a los socios que van a llevar su coca a La Paz, aunque pueden comprarla si algún productor les ofrece.

En Alto Asunta, los 32 afiliados de ADEPCOCA aportaron 50Bs cada uno para que el o la Comunal tenga un capital de compra (a un nuevo socio se le exige un aporte de 200Bs para este fondo). En el año 2002, por primera vez el Comunal logró una ganancia de 1.000Bs. Sus clientes, más que socios, eran *chiquiñeros* que no tenían carnets de productor ni cantidades elevadas de coca. En las colonias, al otro lado

del río Boopi, de donde sólo se puede salir cruzando estrechos puentes colgantes, el o la Comunal hace registrar la coca que sale.

Adicionalmente, exige a los *riskatiris* que compran coca en las colonias la entrega de recibos para que, en caso de ser cuestionado, el productor pueda demostrar cuándo y a quién vendió su coca. A esto se llama “control social” del comercio de coca en los Yungas, un “control social” que supuestamente tiene la finalidad de evitar que la coca sea desviada hacia usos ilegales, y se propone generalizarlo en toda la región de Asunta.

La comercialización

Llevar la coca hasta el Mercado de Villa Fátima de La Paz implica varios costos que no son necesarios cuando se la vende en la feria local. Aparte de la orden comunal, un costo menor, hay que pagar el pasaje tanto de la persona como de los bultos de coca que viajan en un vehículo hasta La Paz, y luego en el mercado cancelar el “tambeaje” de 5Bs por *taki*, que es la principal fuente de ingreso de ADEPCOCA. Los *galponeros* (encargados de cada galpón), un cargo que circula entre los sindicatos de base dentro de cada Regional, también cobran por

“taquiar” la coca comprada dentro de las bolsas oficiales que llevan el logotipo de ADEPCOCA y el lugar de destino (Montero, Challapata, Villazón, etc.); este costo, más otro por sacar la coca del mercado, es pagado por los y las *cocanis* o

detallistas que llevan la coca al interior del país. La idea, evidentemente, es que el o la productor/a venda su coca directamente, sino es al consumidor, al menos a los *cocanis*, evitando a los intermediarios locales. En la práctica, estos intermediarios persisten. Varios de ellos obtienen el carnet de productor ya sea porque poseen cocales o porque simulan ser dueños de cocales que en realidad pertenecen a familiares. El citado carnet les permite llevar la coca a La Paz. Existen también varios productores que rescatan la coca de sus familiares y conocidos (al contado o al fiado) para completar su propia coca en *takis* enteros de 50lb, porque es la única unidad de peso que el productor puede transportar e ingresar en el mercado. Cualquier otro volumen es considerado contrabando y es decomisado. Éste es el principal inconveniente de llevar coca a Villa Fátima.

En cambio, igual que los agencieros de antes, los actuales intermediarios de los pueblos y comunidades, compran cualquier cantidad

(17 ó 38 libras, por ejemplo) y ellos se encargan de completar bultos de 50 libras exactas. Los funcionarios de la Dirección General de la Coca (DIGECO), dependiente del Ministerio de Gobierno pesan los bultos en la entrada del Mercado, y si alguno pesa más o menos de las 50 libras establecidas, decomisan el bulto entero (se sospecha que estos funcionaros revenden los bultos decomisados). La persistencia del *riskatiris* en los pueblos y comunidades corresponde, en parte, a la existencia de productores pequeños que sólo tienen cantidades menores para ofrecer a la venta cada semana o mes. Estos productores-intermediarios defienden su actividad argumentando que ellos se dedican al comercio buscando una ganancia definida sobre su capital. Alegan que si el precio ofrecido en el momento que llegan al Mercado es bajo, o no hay muchos compradores, ellos sí están dispuestos a esperar, durante varios días si es preciso, hasta que haya ofertas mejores. Dicen que de esta manera el precio de la coca se mantiene alto, algo que al final beneficia a todos. En contraste, los productores llegan y venden inmediatamente, en el precio que se les ofrezca, a fin de regresar lo antes posible al campo, a sus trabajos agrí-

colas. No quieren perder tiempo (es decir, buscan minimizar el costo de oportunidad del viaje a La Paz) y como la coca es de ellos —en su mayoría producida a través de mano de obra impaga, como se ha demostrado en el

capítulo tercero— no les importa obtener una ganancia comercial. Entonces, según los intermediarios, la venta por parte de productores rebaja el precio y perjudica a todos. Por supuesto, es un argumento que expresa sus propios intereses, pero posee cierta validez económica.

El apuro de los productores por regresar a sus comunidades, dentro de un mismo día si es posible, ha dado lugar al surgimiento de otro grupo de intermediarios — llamados “revendones”— que compra y vende coca dentro del mismo Mercado. Éstos compran la hoja al productor/a y se quedan allí hasta poder venderla en un mejor precio; parece que en las tardes hay una mayor afluencia de detallistas con el tiempo justo para comprar la coca, completar los trámites de registro y autorización, antes de embarcarse en flotas que salen al interior en horarios nocturnos (a partir de las 19:00 horas). En cambio, la mayoría de los productores llega al mercado al amanecer y espera poder vender su coca a más tardar hasta las 10.00, para aprovechar el transporte que sale de regreso a mediodía. En el curso de

un día uno de los intermediarios mencionados puede obtener una ganancia de 20Bs por *taki* o más, aunque también es posible que tenga que esperar mucho tiempo por mejores precios, incluso puede llegar a perder, si el mercado se satura en las horas o días siguientes.

Suelen haber fluctuaciones bastante difíciles de predecir tanto en la cantidad de coca ofertada que llega como en el número de compradores y los precios que éstos ofrecen. Lo mismo pasa con los intermediarios que no operan en el Mercado: hay ocasiones en que compran a cierto precio en Yungas y encuentran que en La Paz el precio está igual o aún más bajo, y por tanto pierden dinero en ese viaje. En 2003 la dirigencia de ADEPCOCA protestó contra los

“revendones”, e intentó limitar la entrada sólo a productores con carnet y a *cocanis*, sospechando que cualquier otro (aunque sea uno que viene a buscar a su pariente o paisano) pudiera ser uno de los

“aprovechadores”. Lo cierto es que los “revendones” representan un aspecto de la división social del trabajo que se ajusta a la convenien-cia de los productores: si no existirían productores preocupados más en ahorrar el tiempo de viaje que

en obtener el precio máximo posible, no habría “revendones”.

Otra de las críticas al establecimiento del Mercado Legal de Villa Fátima es que, al concentrar todo el comercio de la coca en un sólo lugar, facilita el control gubernamental. Los que así pensaban se vieron justificados cuando en 1994 el gobierno, después de gasificar a los marchistas cocaleros que entraron a la ciudad por Villa San Antonio, intervino el Mercado y detuvo a todos los que allí estaban, sean dirigentes cocaleros, productores comunes o vivanderas (Spedding, 2002b:95). Desde entonces, no ha habido otra intervención directa, pero el control oficial está presente todo el tiempo. En la entrada al Mercado es notoria la presencia de funcionarios de DIGECO registrando la entrada y salida de la coca. También tienen una oficina en la tranca de Unduavi, donde todo productor tiene que registrar su coca mostrando su carnet y orden comunal cuando la lleva a La Paz.

Ya había una Aduana de la Coca en este lugar desde el siglo XIX, y por tanto los productores lo aceptan como algo inevitable; la diferencia principal es que ahora sólo controlan documentos, mientras que en el pasado cobraban un impuesto (durante la dictadura de Banzer, cuando la coca estaba en unos 15Bs el cesto, el impuesto en Unduavi era 3Bs por cesto).

En la actualidad, DIGECO no interfiere mucho en las tareas de comercialización de los productores, se dedica más a controlar a los *cocanis* que llevan la coca al interior del país. Les exigen licencias costosas y decomisan coca en cualquier oportunidad, muchas veces con pretextos burocráticos, como por ejemplo por transportar coca en ca-mión, cuando la hoja de ruta especifica que el medio de transporte debía ser en un bus. Si la *cocani* deja de hacer uso de su licencia durante algunos meses —por enfermedad u otro motivo personal— la pierde. Se dificulta también el traspaso de la licencia a nombre de otra persona, incluso a un familiar cercano como la hija o el hijo. Se imponen trámites burocráticos engorrosos con el fin de minimizar el número de licencias otorgadas. Todo esto parece corresponder a una política silenciosa dirigida a bajar en lo posible el precio de la coca al productor y elevar el precio que las *cocanis* se ven obligadas a exigir a detallistas y consumidores en el resto del país, limitando así la expansión del mercado interno de la hoja. Como hemos expuesto en el capítulo

primero, bajar el precio de la hoja de coca ha sido un componente de los planes de erradicación de la coca a partir de los años 80.

La militancia organizada de las federaciones de productores ha in-ducido al gobierno a trasladar sus acciones en este rubro hacia los y las comerciantes de coca, apoyándose en la citada posición clasista de los campesinos que tiende a oponerse a estos comerciantes calificándolos como otro grupo más que vive parasitariamente del esfuerzo de los productores.

Otra de las quejas sobre ADEPCOCA es que los carnets sólo

permiten llevar coca hasta Villa Fátima y no al interior del país. A propósito de este tema, en las normas de comercialización de la coca existe la figura del trueque que le permite a un/a socio/a solicitar un permiso para llevar cierta cantidad a un lugar determinado del interior del país para intercambiar la coca con otros productos; al menos en teoría, está prohibido vender esa coca por dinero en el lugar de destino (aunque no se sabe cómo se puede controlar tal hecho), y se puede sacar un máximo de cuatro permisos de trueque por año. Sin embargo, no hay muchos productores que aprovechen esta figura.

Otra alternativa es sacar la licencia de "productor-detallista" para poder llevar coca al interior al igual que cualquier *cocani*, pero todos los trámites en DIGECO, la Alcaldía, etc.. llegan a costar unos 1.000Bs.

Es evidente que los únicos que van a tomar esta alternativa son los

que en realidad son más intermediarios que productores; aquellos que además de capital disponen de tiempo que no precisan ocupar en labores agrícolas, ya sea porque sus cocales son muy pequeños o porque otras personas trabajan por ellos, es decir, individuos en pleno proceso de descampesinización.

Intentos para establecer sucursales del Mercado de Villa Fátima en otras capitales del país han fracasado. Los yungas de Inquisivi tienen más vínculos comerciales y sociales con Oruro que con La Paz, pero cuando sus productores intentaron abrir un mercado de coca en Oruro, fue saqueado por los *cocanis* del lugar que no toleran la competencia, además las autoridades departamentales

rehusaron reconocer carnets de productor emitidos en La Paz. ADEPCOCA también propuso abrir una sucursal del Mercado en la ciudad de Santa Cruz, pero tampoco prosperó. En este caso, parece que las autoridades municipales se unieron con los *cocanis* locales (de quienes los municipios obtienen ingresos por patentes) para negar la solicitud. Es evidente que los *cocanis* tienen un interés de clase para mantener a los productores fuera sus mercados, pero también es evidente que productores y *cocanis* tienen el interés común de combatir los controles gubernamentales que restringen u obstaculizan el libre comercio de coca dentro del país.

Mercado y faccionalismo regional

El Mercado de Villa Fátima no hace distinción entre la coca procedente de la zona tradicional (Arapata, Coroico, Coripata, Inquisivi, Ocobaya, Irupana, Chulumani y Huancané) y la que procede de las zonas de colonización (Asunta y Chamaca). Los galpones de cada Regional tienen el mismo estatus, aunque los precios entre ellos son diferentes. La coca que se vende en los galpones de las regionales de zonas de colonización suele ser algo más barata que la coca tradicional, pero en el caso de Inquisivi, una zona netamente tradicional pero cuya coca es considerada inferior (es más *ch'apaqa* —no tiene buen sabor— y mal cosechada) también muestra precios bajos. La Regional Coroico ha otorgado carnets de productor a gente de Caranavi, zona que sólo empezó a producir coca a fines de los años 90, siendo enteramente de colonización, mientras que varios productores del sector Huancané acostumbran viajar a los sectores de Chamaca y Asunta a rescatar coca, que luego venden en el Mercado al precio de

la hoja tradicional. Este comportamiento pragmático contrasta con los discursos que se escuchan en los ampliados de las diferentes federaciones campesinas, donde hay una rivalidad entre los productores de la zona tradicional y los de la zona de colonización. Los más insistentes en este aspecto son los de Nor Yungas, en particular los de Coripata y Arapata. La creación de la provincia Caranavi los liberó de su propia zona de colonización y suelen rechazar la participación en protestas conjuntas con Sud Yungas, porque allí se incluyen —y muchas veces a la cabeza— por gente de Asunta, aunque se abstie-nen de comentar sobre el apoyo prestado por Coroico a los flamantes productores de Caranavi.

En 2003 hubo un intento, liderado tanto por gente de Nor

Yungas como por algunos de la zona tradicional de Sud Yungas (Huancané y Chulumani), de crear una federación de productores tradicionales que hubiera excluido directamente a los “de adentro” (los de la zona de colonización), pero no logró la aceptación de las bases.

Posiblemente esto se debió a la falta de un trabajo “político” en los niveles comunales más que a un rechazo definitivo de la propuesta.

Otro hecho de la misma naturaleza se produjo cuando un dirigente de La Asunta se presentó en un ampliado en Coripata para leer un censo sindical realizado en su región que constataba la presencia de bastante gente de Coripata y otras regiones tradicionales en Asunta.

El dirigente argumentó la necesidad de buscar la unión social de todas las zonas y el deber de apoyarse entre paisanos, aunque admitió la posible exclusión de colonizadores oriundos de otras partes del país, sobre todo de Cochabamba. Cuando se realizó un ampliado general de ADEPCOCA, el 2 de junio de 2003, con unos seis mil asistentes de Nor Yungas, Sud Yungas y Arapata, los dirigentes de Nor Yungas abandonaron la reunión declarando que ellos negociarían directamente con el gobierno como zona tradicional y que Sud Yungas debía quedarse como zona de colonización en su totalidad. Sin embargo, en octubre de 2003, Nor Yungas (a la cabeza de Coripata) se unió a Sud Yungas en una masiva movilización conjunta de bloqueo de caminos, y entre sus demandas estaba el rechazo a la apertura de otro mercado de la coca para “los colonizadores” de Caranavi.

Las posiciones en Sud Yungas son más variadas y ambiguas,

debido a que la zona de colonización de La Asunta es parte de la

provincia. Existen, además, claros vínculos sociales entre ambas zonas, debido a la migración intra provincial temporal y permanente, y no es menos importante que la ruta troncal hacia La Asunta pase por Chulumani y Huancané, pues los habitantes de estos tres lugares viajan en los mismos vehículos y las pensiones

de Chulumani hacen un buen negocio vendiendo comida a los asunteños que siempre se detienen a almorzar allí. Es otro el caso de Irupana (capital de la segunda sección de Sud Yungas), porque su zona más cocalera, Llojeta, tiene más lazos comerciales con Chulumani5, y en cambio Lambate, que es un sector de altura, no tiene nada que ver con la problemática cocalera.

Por todo esto, la Federación Especial de Irupana tiende a mantenerse alejada de estos debates, pero no deja de participar en las movilizaciones cocaleras.

Otro elemento que ahonda este debate es que, de principio, tampoco se sabe hasta dónde llega la “zona tradicional” dentro de la provincia. Algunos argumentan que sólo se extiende hasta el río Tamampaya y, por este motivo, Villa Barrientos, que está al otro lado del río, propone pasar a formar parte de Nor Yungas para consolidar su estatus de “zona tradicional”, mientras que Chamaca, situada en el camino hacia La Asunta, ha presentado un mapa donde figura como el límite de la zona tradicional. Es interesante que el argumento en que basan su “tradicionalidad” es que allí había una hacienda; bajo este criterio, la verdadera colonización, por tanto “excedentaria” en términos legales, sería aquella a la que nunca llegó la hacienda. La federación de Sud Yungas, dominada por Chulumani y Huancané, últimamente se ha dado por denominarse “zona de origen” o “zona histórica” de la coca, para evitar utilizar la palabra “tradicional” que figura en la ley, y sus dirigentes evitan declararse abiertamente a favor o en contra del apoyo a la zona de colonización; en los hechos, hasta la fecha, Chulumani siempre se ha unido a las movilizaciones iniciadas en Asunta. Por otra parte, existen colonias en Asunta 5

De hecho, a fines de 2003 Llojeta se unió con Río Blanco (sector Huancané) para ocupar un nuevo galpón en el Mercado de Villa Fátima (ambas zonas no son colindantes y ni siquiera están unidas por una carretera directa). Llojeta tenía que compartir un galpón con Chicaloma (parte de Irupana) pero se argumentó que la coca de Chicaloma no es buena y que la coca de Irupana “no se mantiene en el mercado”, mientras la de Huancané se vende en mejor precio.

pobladas por gente de la zona “de origen”, como la de la comunidad originaria de Cuchumpaya, cuyos miembros argumentan que no obstante la ubicación

geográfica de la colonia, debe ser considerada

“tradicional” porque ellos, por su origen social, son productores tradicionales. Los mismos dirigentes de Asunta argumentan que deben ser considerados parte de la zona tradicional porque su coca va al mercado legal y, por tanto, esa coca será destinada al mercado de consumo tradicional.

De todos modos, se sabe que si el gobierno inicia programas de erradicación compensada y/o forzosa en los Yungas, va a empezar por la zona de Asunta. En los seminarios organizados por este equipo de investigación en mayo 2003, los asunteños se negaron a proporcionar datos sobre la productividad de sus cocales, argumentando que con ello iban a demostrar que, mientras en la zona tradicional obtienen unos 4 ó 5 *takis* por *cato*, ellos obtienen entre 10 a 14 *takis*, y si así lo declara-ran, “los de arriba (la zona tradicional) se van a agarrar con nosotros”.

A los pocos días vimos cómo los temores asunteños no eran exagerados, puesto que los productores de Arapata terminaron aseverando que si ellos daban datos sobre su productividad, los de Asunta iban a reca-bar estos datos y presentarlos como válidos para su zona. A la vez, a los productores de Arapata les interesaba de entrada realizar cálculos precisos sobre la productividad y rentabilidad de sus cocales, no temen perder nada señalando la ubicación o la extensión de sus cocales (algunos dirigentes decían que habían visto fotografías satelitales que cubren toda la zona). En contraste, en Asunta el mero hecho de mencionar el nombre de la comunidad donde se encontraba el cocal que usamos de referencia fue visto como un acto de traición. Incluso el investigador de este equipo, aunque oriundo de la zona, sólo pudo conseguir datos exactos sobre cocales en su mayoría ya fuera de sus años más productivos, o sea, cifras que representan productividades menores dentro de la variación global.

Esto puede relacionarse con la trayectoria histórica de cada zona.

Arapata es una zona enteramente de ex haciendas, es decir, incorporada al control estatal desde tiempo atrás, y donde todo comunario debe el título de las tierras que posee a la Reforma Agraria. Ahora muestran tener fe en la disposición legal de zona tradicional, suponiendo que el Estado les permitirá seguir produciendo coca en el

futuro. Asunta, en cambio, está conformada por colonias espontáneas, allí la gente se asentó, se organizó y distribuyó las tierras por asignación sindical y sólo después buscó el reconocimiento estatal, que tardó mucho en llegar (en el caso de la colonia Cuchumpaya, dicho trámite se inició ante el Instituto Nacional de Colonización en 1971 y los títulos fueron entregados recién en 1991; muchos títulos fueron recibidos por los hijos y herederos del titular, que había muerto mientras se realizaba el trámite).

Parece que los cocaleros de Asunta piensan que le deben poco o nada al Estado, y que el Estado sabe poco o nada sobre ellos; proporcionar información sólo daría lugar a la posibilidad de instituir un control que hasta la fecha no existe. Tampoco les atrae el argumento de que para seguir negociando con el gobierno (cualquiera que sea), que genera y maneja sus propias cifras sobre la coca, más valdría disponer cifras propias con que rebatirlas. En la práctica, la actual posición de La Asunta sería simplemente la de oponerse a cualquier forma de intromisión estatal en la producción de coca, si es necesario a través de medidas de hecho. Esta no es una posición oficialmente declarada por las organizaciones cocaleras, sino una línea de acción asumida por las propias bases, una posición de consenso implícito que tampoco necesita de la representación o intermediación

dirigencial, como se demostró en junio de 2001 (Huanca, 2001), cuando los pobladores se organizaron inmediata y espontáneamente para expulsar a la Fuerza de Tarea Conjunta (policías y militares) enviada por el gobierno para iniciar la erradicación de coca en la zona.

El éxito de esta movilización radica en la vitalidad de los sindicatos de base. En las colonias más nuevas (lo que los asunteños denominan “de adentro”, más allá de Cotapata) el sindicato es la única manera de obtener acceso legítimo a la tierra y de obtener cualquier tipo de servicio público como caminos o escuelas. Allá se ejerce una especie de “dictadura sindical” que obliga a participar en los trabajos comunales y a ocupar cargos sindicales, bajo pena de perder el lote de terreno. Esta “dictadura” puede incluir la orden de participar en una movilización. Sin embargo, la masiva movilización de junio de 2001 ocurrió de manera tan rápida y espontánea que es imposible pensar que haya respondido sólo a las instrucciones sindicales. Por encima de todo, está la firme determinación de todos los cocaleros

para defender sus cultivos, y eso no depende de las dirigencias sindicales. Otra cuestión es saber hasta qué punto esta resistencia popular podrá ser efectiva frente a un gobierno firmemente determinado a imponer la erradicación, como también es poco justificable la confianza que tienen los productores de Nor Yungas en que el gobierno vaya a permitir el cultivo sin restricciones en la zona tradicional en el futuro.

Cuando los productores “tradicionales” hablan en contra de

la zona de colonización, su argumento de fondo es la competencia en el mercado. En la actualidad, este es un tema que atañe exclusivamente a las zonas tropicales de La Paz, ya que la coca chapareña ha dejado de ser un competidor directo de la hoja yungueña en el mercado, si alguna vez lo fue realmente. Estos productores afirman que si las plantaciones de coca siguen creciendo en las zonas bajas, en pocos años va a existir tal cantidad de coca en el mercado que el precio va a bajar hasta niveles que ya no les permitirían vivir. Dan por supuesto que el mercado seguirá estancado en los niveles de demanda actuales, es decir, no consideran una posible expansión debido a, por ejemplo, el levantamiento de las limitaciones legales a la exportación de coca. Algunos productores llegan a proponer que deberían ser las mismas federaciones campesinas quienes impongan límites al cultivo de coca, aunque no dejan claro si estos límites deben ser puramente geográficos (no permitir nuevos cocales en lugares donde no los hay) o aplicados a los cultivos existentes (sólo permitir nuevos cultivos que reemplacen a cocales sin incrementar la producción total).

Parece implícita la idea de que las plantaciones nuevas que se observan todos los años en la zona tradicional sólo corresponden a la segunda situación planteada (reemplazo de cocales viejos) y que, por tanto, no entrarían en la propuesta de limitación de cultivos. Esta opinión puede apoyarse en el hecho de que varios cocales nuevos se establecen en lugares donde se evidencia la presencia de cocales antiguos ya fuera de producción, pero, este mismo argumento

contextualizado en términos de la producción total, resulta dudoso; cualquier comunario/a de mediana edad puede constatar que ahora hay muchos más cocales en su comunidad, algunos de ellos en lugares donde antes no los había, pero a la vez, ese mismo productor puede constatar

que la población campesina ha aumentado junto con los cocales. No queda claro, sin embargo, si la producción per cápita realmente ha aumentado. Es posible que esto se haya logrado a través del uso de agroquímicos (sobre todo urea y otros fertilizantes); hay testimonios que señalan que el uso de agroquímicos “apura” la vida productiva de las plantas, es decir, que permite obtener una producción elevada durante unos años, pero después cae por debajo del nivel esperado en una plantación sin tratamiento, obligando a un reemplazo más inmediato de la plantación si el productor busca mantener sus ingresos. También es cierto que la población nacional, el principal mercado potencial para la hoja, se ha incrementado en el mismo periodo. Faltan datos que demuestren hasta qué punto, y en qué dirección, las pautas sociales de consumo (según la edad, el género, la clase social, la identidad regional y/o étnica, etc.) han cambiado en el tiempo, para realizar proyecciones de desarrollo de este mercado.

A partir de 1989, cuando el gobierno argentino despenalizó el comercio de la hoja, se abrió un mercado para la hoja “de lujo”, en particular para “la elegida” (hojas grandes y uniformes, sin manchas ni mordidas de bichos) y la despalitada (la misma hoja “de lujo”, pero con las puntas de los tallos cortadas para facilitar su consumo). Incluso había la “elegida” chapareña, que por supuesto se hacía pasar por yungueña en la frontera. Estos productos se vendían por kilo en un precio superior a la hoja común. A partir de 2002, se nota una baja en la demanda y por tanto en el precio de la elegida, y muchos de los que la producían dejaron de hacerlo. Parece que Santa Cruz es el úni-co mercado boliviano donde hay cierta demanda de elegida (por parte de consumidores de origen alemán, extranjeros residentes y otros “no indios”), pero se desconocen los montos y tendencias de este mercado, que de todos modos no cubre totalmente el volumen de la demanda argentina antes de su crisis. Es también posible que los consumidores argentinos no hayan abandonado definitivamente su preferencia por la elegida, sino que han pasado a consumir más hoja regular. Queda sin comentarios la salida de hoja yungueña hacia Puno y otros departamentos peruanos que, según se sabe, se realiza enteramente a través del contrabando. Se sabe también que los

consumidores peruanos prefieren la coca yungueña por ser de mucho mejor calidad que la hoja procedente de Quillabamba y otras

regiones productoras del Perú 6. Incluso hay referencias de venta de hoja de coca al detalle en territorio chileno, concretamente en Arica, no obstante que en ese país el consumo de coca es ilegal . *Yatiris* (cu-randeros) del Norte de Chile buscan coca para fines rituales y han protestado cuando los carabineros la decomisan. Los productores podrían unirse con estos consumidores para exigir la legalización de este consumo tradicional.

En fin, como se ve, hay diversas posibilidades de expansión del mercado de consumo tradicional para la hoja de coca, y éstas varían según el tipo de mercado; si se busca hoja de calidad y precio superior (la elegida y la regular de primera), existe la procedente de las zonas de altura que son las tradicionales y que no tienen muchas posibilidades de aumentar su producción, versus la hoja inferior que es la que sale de las zonas de colonización y que se supone amenaza con inun-dar el mercado. La división de trabajo social y legal que restringe a los productores yungueños al espacio entre sus comunidades y el Mercado de Villa Fátima, también restringe las posibilidades de ampliar su visión política y sindical hacia nuevos espacios comerciales con oportunidades económicas también más amplias.

1.2.

El sindicalismo en el Chapare

En el Chapare existen actualmente seis federaciones campesinas: Federación Yungas del Chapare (provincia Chapare, desde Cristal Mayu hasta Villa Tunari); Federación Trópico de Cochabamba (provincia Chapare, desde Villa Tunari hasta Isinuta); Federación Centrales Unidas (provincia Tiraque, sector Shinahota); Federación Chimoré (provincia Carrasco, sector Chimoré); Federación Carrasco Tropical (provincia Carrasco, sector Ivirgarzama); y Federación Mamoré (sector Entre Ríos, incluyendo a Bulo Bulo). Las seis organizaciones se unen en la Federación Especial del Trópico de Cochabamba, que después de 2000 ha dado en llamarse “Coordinadora”, en vez de federación, por influencia de la Coordinadora del Agua y la Vida en el año 2000 que actuó en la Guerra de Agua en la ciudad de Cochabamba. Ya en 1940

6

En 2004 apareció el contrabando de hoja peruana, en las bolsas oficiales de ENACO, hacia Bolivia. Al parecer, esta hoja se destina al narcotráfico, por ser mucho más barata que la yungueña y en ausencia de la coca barata del Chapare.

habían colonias en la provincia Chapare y Tiraque tropical (Flores y Blanes, 1984: 80-81); después de 1953 empezaron a organizarse como sindicatos. Los sindicatos de base se iban constituyendo conforme avanzaba el proceso de colonización; así, por ejemplo, en Shinahota se conformaron alrededor de 1960, mientras que en Ivirgarzama se conformaron recién a partir de 1980. Las Federaciones actuales, como agrupaciones de varias centrales, se establecieron alrededor de 1985

y se unieron a la Federación Especial del Trópico en 1990 (Patzi, 1999: 49). Adicionalmente, existe la Federación Tiraque Tropical, que no pertenece a la Coordinadora.

Hay un estereotipo de los sindicatos chapareños que los presenta como una organización interesada exclusivamente en defender los cultivos de coca frente a la represión estatal y siempre dispuesta a aplicar cualquier medida intransigente de presión, desde marchas, vigilias y bloqueos, hasta la resistencia armada, con tal de lograr sus fines. Incluso se habla de una “dictadura sindical” encabezada por una camarilla radical que impone sus posturas extremistas a la masa de campesinos ingenuos, obligándolos con amenazas a participar en las protestas. En gran parte, se trata de un estereotipo basado en los reportajes periodísticos que muestran del Chapare sólo los conflictos sociales, enfrentamientos y muertes7, y no la vida cotidiana de los productores; a ello se suman las denuncias de algunos empresarios privados y productores de productos alternativos, que se consideran perjudicados por los disturbios constantes en torno a la problemática de la coca. Es cierto que los sindicatos pueden imponer multas y otras medidas para castigar a los afiliados que no salen a una marcha, pero ésta es una práctica común en cualquier actividad comunal, desde un trabajo en la escuela, hasta un bloqueo de caminos. La multa es una forma de presionar a los incumplidos, pero no es esa la razón de fondo que empuja a la gente a participar, depende de la voluntad de 7

A veces estos reportajes llegan a niveles de exageración alarmista, como el artículo publicado el 18 de junio de 2003 por *El Diario*, que alega: “Cocaleros inyectan veneno en los cítricos para matar a erradicadores (…) los soldados están tentados de levantar frutas caídas de los árboles por el calor existente en la zona, pero se descubrió que los cítricos fueron puestos por los cocaleros para envenenar a los uniformados (…)”

En los días siguientes a esa fecha, se llegó a enviar unas naranjas al análisis forense, pero no se encontró veneno de ningún tipo.

los individuos. Si no tendrían motivos propios, no saldrían a la marcha, no importa el monto de multa con que se los amenace. La crisis económica en el Chapare tras la erradicación forzosa y el fracaso del desarrollo alternativo es lo que impulsa a la gente a protestar. En palabras de un productor que adoptó la producción de palmito: “Si mi palmito rindiera, ¿para qué voy a salir a protestar?”.

El sindicato de base

Es una organización con fines múltiples. En realidad, cumple funciones de gobierno a nivel comunal. Un sindicato de base suele tener entre 30 y 80 afiliados. En primer lugar, cuando se establece una colonia o asentamiento nuevo, se forma un sindicato que asigna los chacos (lotes) a cambio de participar en trabajos comunales y de una cuota mensual (a principios de los años 1970, esa cuota era de cinco pesos de entonces por mes). El mismo sindicato se ocupa luego de tramitar los títulos ante el Instituto Nacional de Colonización o el Instituto Nacional de la Reforma Agraria, sirviéndose de la cuota sindical para pagar los gastos. El sindicato media en disputas sobre linderos, da su aval en casos de compra-venta de lotes (velando que la compra no sea fraudulenta y que el nuevo comprador se comprometa a asumir los deberes sindicales) e interviene en casos de conflictos entre herederos. Cada afiliado tiene el derecho de vender su lote si quiere, pero siempre y cuando el comprador esté dispuesto a afiliarse también, y bajo el compromiso de que no va a manejar el terreno como una propiedad privada independiente. En las colonias recién establecidas, si un afiliado abandona su lote y lo deja sin trabajar, el sindicato puede declararlo

baldío y asignarlo a otra persona que lo va a trabajar, previo pago de una cuota de ingreso (200Bs en Bulo Bulo, en 1983).

Los afiliados al sindicato tienen que participar en trabajos comunales de infraestructura caminera: abrir y mantener limpias las sendas (caminos de dos a tres metros de ancho en el monte); limpiar y mantener caminos carreteros en caso de existir; mantener los puentes peatonales de madera que sirvan para cruzar los arroyos; e instalar y mantener la cancha de fútbol, la escuela, el cementerio y el sistema de aguas potables, si la comunidad cuenta con estos servicios. La maleza invade con rapidez cualquier espacio que no es desyerbado

con regularidad, por tanto, sólo el trabajo en sendas y caminos exige unos cuatro días de trabajo por año por parte de cada afiliado. Un representante por cada chaco tiene que asistir a la reunión sindical que puede producirse cada mes o cada dos meses en una fecha fija (cada 11 de cada mes, el último martes de cada dos meses, etc.), además de reuniones extraordinarias que se convocan para atender cuestiones puntuales. Si una unidad doméstica posee dos chacos, tiene que enviar a dos personas a la reunión. Aunque el dueño esté residiendo en otro lugar, igual tiene que asistir a la reunión. Los afiliados tienen que cumplir con los diversos cargos sindicales que se renuevan cada año, según sean elegidos o nombrados para ellos. Además de los asuntos ya mencionados, la reunión sindical también atiende querellas y acusaciones surgidas dentro de la comunidad, como peleas, robos, hijos naturales, conflictos conyugales y similares. En el clima de tensión que prevalece en el Chapare, estas querellas incluyen acusaciones como las de ser “espía” o “trabajar para los Leos[8]”; son acusaciones que provocan bastantes problemas interpersonales.

Aunque el afiliado resida parte o casi todo el tiempo “en afuera” (*jawa*, es decir, fuera del Chapare), tiene la obligación de presentarse en cada reunión de su sindicato o pagar una multa de 20Bs. Esta multa es menor que el costo de los pasajes de ida y vuelta desde los lugares donde varios de ellos se encuentran, pero aún así se esfuerzan en asistir. También cumplen con las obligaciones de participar en manifestaciones o bloqueos. Para estas eventualidades, el sindicato se divide en tres o cuatro grupos que tienen que salir a la carretera por turnos. Si el bloqueo ya está en pie y un afiliado no puede llegar hasta su sindicato,

generalmente se incorpora a algún otro tipo de acción que normalmente se realiza en la ciudad de Cochabamba (marchas de apoyo, huelgas de hambre o ayuda logística); el afiliado puede presentarse y participar en estas acciones haciendo registrar su asistencia con un representante de la federación a la que pertenece. Los cocaleros chapareños participan activamente en este tipo de acciones porque existe la esperanza de que, eventualmente, tantos años de lucha van a desembocar en la legalización de cierta extensión de coca 8

Palabra que se utiliza para los "Leopardos", que es como se denominan a sí mismos los policías de la Unidad Móvil de Patrullaje Rural (UMOPAR); así son conocidos por el público en general.

por productor, aunque no fuese más que un *cato* o medio *cato*, si es que no se logra la legalización general de la coca en el Chapare. Se dice que, cuando llegue ese día, sólo los que figuren en las listas por haber participado personalmente en todas las reuniones, marchas y demás, van a ser incluidos en los registros de las personas que puedan acceder al cultivo legal. Esto es lo que impulsa a los afiliados a cumplir con sus obligaciones con el sindicato, aunque tengan que venir desde muy lejos para hacerlo y aunque en ese momento sus terrenos en el Chapare estén virtualmente abandonados.

Los niveles superiores

Cada sindicato de base está afiliado a una central que debe tener un mínimo de cinco sindicatos. En la práctica, una central suele agrupar entre 10 a 15 sindicatos; otras suelen agrupar a más, como la Central de Río Blanco que agrupa a 20 Sindicatos, o la Central de Ivirgarzama que reúne a 65 sindicatos. En el curso de un año, una central debe convocar a tres ampliados ordinarios y a un congreso, que es donde se elige la directiva para el año siguiente. Todos los afiliados de base, no sólo las directivas, deben asistir a estos ampliados, aunque por supuesto sólo los más activos lo hacen.

En el caso del Chapare, a diferencia de otras regiones del país, incluyendo los Yungas, los ampliados sindicales no se limitan a cuestiones que son directamente de competencia sindical, se debaten cuestiones políticas a nivel nacional, como por ejemplo la Ley de Aguas o la venta del gas a otros países. Esto se debe a la

integración del sindicalismo chapareño con el llamado “instrumento político”, actualmente expresado en el MAS (Movimiento al Socialismo, sigla partidaria de la organización campesina a nivel nacional para participar en elecciones municipales y nacionales9). El éxito electoral del MAS ha atraído a diversos activistas de izquierda (algunos los 9

Los chapareños tienden a opinar incluso que ellos mismos han creado el

“instrumento político”. Es cierto que el MAS —la expresión de tal “instrumento”

que ha tenido mayor éxito electoral— se basa en las federaciones chapareñas, pero la propuesta y los intentos de construir un instrumento político de tipo partidario ha sido una constante en el movimiento campesino en Bolivia desde principios de los años 1980.

llaman “paracaidistas”, en referencia a su oportunismo) que se dedican a lanzar discursos inflamatorios en contra del gobierno o el neoliberalismo. Los afiliados de base escuchan estos discursos con la esperanza de informarse sobre estos temas, pero no necesariamente se identifican con las posturas expresadas, a diferencia de lo que pasa cuando el que habla es uno de sus propios dirigentes.

Los asuntos propiamente sindicales que se desarrollan en los ampliados giran en torno al “tema orgánico”; los productores evalúan las actividades de las centrales y federaciones a las que pertenecen y discuten cuestiones de afiliación y jurisdicción. Citamos un par de ejemplos: Bulo Bulo quiere separarse de la Federación de Mamoré y erigirse en una Federación nueva; algunas centrales que pertenecen a la Federación Tiraque Tropical debaten sobre las ventajas de pasar a ser parte de Federación Centrales Unidas. Puede decirse que este tipo de debate es la versión chapareña de los debates yungueños sobre la zona de colonización versus la zona tradicional, con la diferencia de que, en el Chapare, el peso demográfico y políti-co de las partes es a la inversa (en el Chapare la inmensa mayoría de las zonas es de colonización, mientras que en los Yungas la zona tradicional sigue llevando la mayor parte).

Sindicato y faccionalismo

La Ley 1008 cita como una de las zonas tradicionales de producción de coca a “los Yungas de Vandiola, que comprende parte de las provincias de Tiraque y Carrasco del Departamento de Cochabamba” (Art. 9). Lo que habitualmente se conoce como Vandiola se encuentra en la entrada al Chapare, ingresando por Cristal Mayu, y no tiene acceso por carretera; se dice que toma tres días a pie llegar allí. Existe la Central de Ibirizo-Vandiola, pero en los ampliados de Tiraque Tropical a los que hemos asistido, ningún afiliado de ella se presentó. Las demás centrales afiliadas a Tiraque Tropical tienen acceso desde la carretera central que atraviesa el Chapare.

Tiraque Tropical tiene un dirigente vitalicio (Luis Rojas), militante del partido Acción Democrática Nacionalista (ADN). Este dirigente suele aseverar, a sus seguidores, que logró colocar a Vandiola en la Ley 1008 con el propósito de que se le asigne la mitad de las 12

mil hectáreas de cocales legales; la otra mitad, a juicio del dirigente, se distribuiría entre todas las demás provincias citadas en la ley. Cuando Banzer, jefe de ADN, asumió el gobierno en 1997, este dirigente se enteró de los detalles del Plan Dignidad (v. *supra* 3, capítulo primero) y anunció que la erradicación compensada iba a terminar muy pronto; por tanto, según él, era mejor que los afiliados erradiquen todos sus cocales mientras durara el pago, caso contrario iban a sufrir la erradicación forzosa después.

En ese mismo año, las seis federaciones campesinas, a la cabeza de Evo Morales, amenazaban a los productores que aceptaron la erradicación compensada —según la facción pro dirigente Rojas—

con la expulsión y la pérdida de sus terrenos (no conocimos casos en los que la amenaza se cumplió, pues casi todos los cocaleros erradicaron algún cocal a cambio de dinero). Algunos productores de Tiraque escucharon a su dirigente (Rojas) y erradicaron todos sus cocales; a veces lograron invertir el dinero en algo que les dio de qué vivir, otras veces no (v. *infra* 2.2); otros prefirieron asumir la posición de Evo y no erradicaron. Después llegó la erradicación forzosa que afectó a todos por igual. Se dice que el dirigente de Tiraque, mientras instaba a los demás a erradicar, mantenía extensos cocales propios, que

posteriormente fueron arrasados por los “coca t’iras”. Se pensó que él no creía realmente que fuera posible la erradicación forzosa y que sólo intentaba convencer a los demás para ganar méritos con su partido. Otros productores quedaron igualmente disgustados con Evo, por no haber podido evitar la erradicación.

Las seis federaciones mantienen hasta ahora la posición de que no debe aceptarse la declaración de una zona restringida de cultivo legal de coca en el Chapare, creen que se debe permitir el cultivo libre (al menos de un *cato*) en toda la zona sin excepciones. Esta posición expresa la opinión de la gran mayoría de los productores de la re-gión. Algunos afiliados de Tiraque piensan que su pequeña federación, por si sola, jamás va a lograr que se declare a su zona como zona legal de cultivo de coca y consideran que es mejor unirse a las seis federaciones, aunque representen a zonas de colonización. Estos son los cocaleros que quieren salir de la Federación Tiraque Tropical e insisten en afiliarse a la Federación Centrales Unidas. De hecho, la mayoría de las centrales campesinas de la provincia Tiraque Tropical

están afiliadas a Centrales Unidas[10]. Una pequeña minoría sigue cre-yendo que van a conseguir que toda la provincia Tiraque Tropical sea reconocida como zona tradicional. Un tercer grupo, compuesto por los que lograron establecerse en otros negocios con el dinero de la erradicación, quiere que se ponga fin a los conflictos sociales para seguir con sus negocios sin interrupciones, y prefieren mantenerse afiliados a la Federación Tiraque Tropical para no verse obligados a participar en acciones en apoyo al cultivo de coca. La ironía es que muchos de ellos, en realidad, mantienen algunos cocales al margen de la erradicación forzosa porque les proporcionan algunos ingresos que complementan los de sus otras actividades, que al parecer no son suficientes para mantenerlos. El peso mayoritario, en todo caso, se encuentra a favor de pasar a Centrales Unidas y unirse a la lucha para defender la hoja de coca.

Represión y radicalización

Es en los ampliados donde se decide sobre la ejecución de bloqueos y otras medidas de presión. La exigencia de realizar protestas depende del nivel de

tensión en la zona. La llegada de nuevos contingentes de soldados o policías, un aumento en los controles cotidianos (se detiene a los taxistas y se les requisa argumentando que llevan coca a los pozos de maceración) y actos concretos de abuso, desde allanamientos de domicilios y decomisos injustificados hasta detenciones y muertes, conducen a la gente a movilizarse. Si los integrantes de la directiva de la Coordinadora no declaran un estado de emergencia, se los denuncia como traidores. Los dirigentes, para mantener la legitimidad de su dirigencia, se ven obligados a proponer un bloqueo u otra medida. Esta propuesta es llevada a los ampliados a nivel de las federaciones individuales y a las Centrales, donde por lo general es aprobada por amplia mayoría.

La atmósfera de estos ampliados es tal, que un productor cualquiera que se atreva a expresar oposición a la protesta, aunque sea 10

Actualmente las Centrales afiliadas a la Federación Centrales Unidas corresponde a: Lauca Eñe, Santa Rosa, La Victoria, 4 de Abril, 12 de Agosto, Palma Pampa, Majo Pampa, Central Agraria La Unión Ibuelo, Nueva Alianza, Agro Palmar, Ibirizo-Vandiola, Germán Busch, San Isidro y el Sindicato Miraflores.

con argumentos basados en el interés general y no sólo en el egoísmo de no querer perder tiempo él mismo o ver su negocio parado, será denunciado inmediatamente como traidor y “vendido” al gobierno.

En un ambiente como el que se crea en un ampliado, es muy difícil que se consideren argumentos como que un bloqueo representaría un gran gasto de tiempo y recursos, que puede arriesgar la vida de los participantes, o que es improbable que logre conquistas genuinas. Por tanto, si es que asisten al ampliado, estos disidentes se callan dentro de la sala, pero hablan puertas afuera argumentando que se ha impuesto una “dictadura sindical” que no permite la libre expresión o que el voto supuestamente mayoritario no es genuino, porque hay mucha gente que no asistió y que (según ellos) no hubiera apoyado la medida. De hecho, la supresión de opiniones disidentes es una constante del debate asambleísta, ocurre en las reuniones ordinarias de los sindicatos de base, y no es exclusiva del Chapare ni de otros contextos campesinos.

Los mercados

Respecto de la relación entre sindicalismo y comercialización de coca en el Chapare, los mercados primarios de la hoja son galpones que se han establecido en diferentes pueblos. Cada galpón es propiedad de la central o federación local, o en algún caso es administrado de forma conjunta. Por ejemplo, en Ivirgarzama, la central administra el galpón durante un mes y la federación el mes siguiente. En Shinahota hay dos galpones, uno dependiente de la Central Busch, y el otro de la Federación Centrales Unidas. La entidad encargada nombra a un *galponero* que cobra el *sentaje* a las *chhakas* que rescatan coca (v. *supra* 1, capítulo cuarto). A fines de los años 80, los sindicatos de base otorgaban carnets de productor a todos sus afiliados. Cada afiliada/o tenía que mostrar este carnet en el momento de ingresar su coca al galpón, para comprobar que la estaba vendiendo en el galpón que le correspondía. Se esperaba que estos carnets eventualmente les permitieran llevar su coca hasta el mercado de Sacaba sin necesidad de más trámites, pero esto no ocurrió.

Hasta ahora, todo el comercio de coca entre el Chapare y Sacaba queda en manos de las *chhakas*. Para este fin, cada una de ellas necesita tener una licencia de DIGECO, de la misma forma en que las

cocanis del interior del país compran coca del mercado de Villa Fátima, en La Paz. Una de las obligaciones a las que hay que sujetarse para mantener vigente la licencia es la de llevar un mínimo de una carga (100 libras de coca) a Sacaba cada semana. Adicionalmente, para comprar coca en los mercados primarios, las *chhakas* tienen que contar con la autorización sindical correspondiente. En 2003, el costo para obtener esta autorización era de 300Bs, y adicionalmente la solicitante tenía que demostrar que era afiliada de un sindicato de base. Pero el grupo de *chhakas* incluye también a un buen número de antiguas comerciantes, *riskatiris* profesionales que se dedican exclusivamente al comercio y que no poseen terrenos ni son productoras agrícolas.

Algunos sindicalistas ahora exigen que se retire la autorización a todas las comerciantes que no posean chacos en los sindicatos cocaleros, pero hasta la fecha, no se ha podido imponer este requisito.

Las *chhakas* se quejan de la obligación de llevar una carga semanal a Sacaba, alegando que esto no es rentable. Una carga equivale a dos *takis*, el mínimo rentable para un productor que lleva su coca a Villa Fátima, y es evidente que esta cantidad no daría una ganancia suficiente para una comerciante que ha tenido que comprar la coca.

Las *chhakas* argumentan que en Sacaba los compradores exigen coca de buena calidad y no siempre pueden reunir en el curso de una semana una cantidad suficiente de coca de primera que justifique el viaje.

Es probable que los mayores controles policíacos en la zona, debido a las implicaciones con el narcotráfico, hayan impedido que las organizaciones de productores, que no están sujetas a la vigilan-cia de DIGECO, accedan al Mercado de Sacaba. También parece intervenir un factor de clase. En la cultura del Valle Alto, la hege-mónica en el Chapare, los intermediarios no son vistos como un grupo parasitario, enemigo de los campesinos productores, como sucede en los Yungas. Por tanto, el hecho de que el rescate de la coca quede en manos de un grupo social compuesto en su gran mayoría por personas no campesinas, no provoca resentimiento ni impulsa a los productores a organizarse en un intento de desplazarlas, aunque esta aceptación se mantiene en el nivel de la tolerancia y no representa un apoyo activo, como por ejemplo protestar a favor de *chhakas* cuando son objeto de “abusos” (decomisos, etc.) por parte de los organismos que controlan el negocio de la coca.

2.

Políticas gubernamentales: lucha contra el narcotráfico, desarrollo alternativo y represión militarizada

Se sabe que los proyectos para erradicar la coca y sustituirla por otros cultivos no son nada novedosos. En Chulumani, en los años 40, se expropiaron las *sayañas* de unos comunarios de la comunidad de Cuchumpaya para establecer un vivero experimental, dedicado a desarrollar variedades mejoradas de cítricos y otros productos que iban a reemplazar a la coca modernizando la agricultura local. En 1961, el presidente Víctor Paz Estenssoro firmó un convenio internacional que comprometía al país a “abolir el acullico de la coca y erradicar

la producción de la misma hasta su total extinción en un plazo de 25

años” (Carranza, 2001: 41). Durante esos años, el ataque al cultivo de la coca se basaba en considerar la práctica de mascar coca (acullicar) como un hábito dañino y degenerativo. Con el tiempo, se desbarata-ron estos argumentos por racistas y prejuiciosos, pero surgió un nuevo enemigo, el narcotráfico, el negocio internacional de los derivados de la hoja de coca: la cocaína (“cristal” o clorhidrato de cocaína); el

“crack”(difundido en el Norte en los años 90, es un derivado de la cocaína que se fuma y que tiene efectos mucho más agudos); la “base”

(*basuco*, *satuca*, etc.), un producto intermedio entre la hoja de coca y el clorhidrato, que se fuma y tiene efectos parecidos al *crack*, aunque por ser un producto sólo disponible en países productores y consumido por sectores subalternos dentro de ellos, no ha sido objeto de tanta preocupación internacional. Por otra parte, y no obstante los intentos por demostrar un incremento notable en el consumo boliviano de cocaína, “base” y marihuana en las últimas décadas, es evidente que no se ha generalizado y menos que ha llegado a representar un problema social como puede ser el caso en algunos sectores pobres y discriminados en los Estados Unidos (Laserna, 1996: 31-7, para Bolivia; Bourgois, 1995, para los barrios pobres de Nueva York).

Todos los programas en contra de la coca en Bolivia responden a exigencias internacionales, a veces impuestas de manera más o menos directa, otras veces asumidas voluntariamente por los gobiernos nacionales con fines de obtener beneficios externos. En ningún caso responden a una preocupación por el bienestar o las oportunidades del campesinado que habita en las zonas productoras, donde, como hemos constatado en el capítulo primero, la coca ha proporcionado

un modelo de desarrollo rural autónomo bastante exitoso, excepto cuando ha sido frustrado por las políticas oficiales.

Es irónico que los programas más intensivos en contra de la coca se hayan implementado a partir de 1985, cuando los gobiernos bolivianos asumieron un

marco global de políticas económicas neoliberales, supuestamente a favor del libre mercado. Si fueran consecuentes con esta postura ideológica, deberían haber apoyado a los productores de coca en el libre cultivo y venta de su producto, fomentando, por ejemplo, la exportación de la hoja en forma natural o industrializada (que, en términos objetivos, incluye tanto al mate o pastillas de coca, como a la cocaína). De manera contradictoria, los mencionados programas se han dedicado a restringir y reprimir a este sector productivo, un proceso que culminó con la idea de la "coca cero" en el Chapare, formulada por el gobierno de Banzer y Quiroga (1997-2002) que reprimió a los productores chapareños, con consecuencias enteramente negativas para la economía regional y nacional.

Los programas de "desarrollo alternativo" que supuestamente iban a reemplazar a la economía cocalera no han cumplido con esta meta. Su resultado, en los Yungas, ha sido el rechazo generalizado a estas propuestas, mientras que en el Chapare la represión ha conducido a los productores a convivir con ellas y aprovecharlas en tanto se pueda, a la vez que siguen complementando su economía con la producción de coca, obligados a realizarla de forma clandestina frente a la represión estatal militarizada.

2.1.

Erradicación y desarrollo alternativo en los Yungas

En 1985 se inició en los Yungas un programa conocido como

Agroyungas, que en sus cinco años de funcionamiento (hasta 1990) iba a recibir un financiamiento total de $us21 millones de Naciones Unidas. Como suele ocurrir, la mayor parte de ese dinero se gastó en sueldos para expertos internacionales (se cita un sueldo de unos $us9.000 por mes para un asesor técnico). Su propuesta básica era la sustitución de la coca por el cultivo de una variedad mejorada de café, conocida como café caturra. En cada región participante, se debía establecer un Proyecto Integral de Desarrollo y Sustitución (PIDYS) que incluía el cultivo de café, otros productos como maracuyá, morera

para la cría de gusanos de seda, crianza de chanchos, conejos, patos y ovejas, y mejoras en la infraestructura (caminos, escuelas, aguas potables, servicios de

salud). Según los campesinos, estas mejoras resultaron ser sólo una limpieza de caminos o la refacción superficial de edificios escolares ya existentes. Los cultivos de maracuyá y mora nunca llegaron a ocupar más que unas cuantas parcelas experimentales manejadas por la institución, y las pocas ovejas entregadas murieron por enfermedades. El único elemento del proyecto que logró cierta implementación fue el café caturra.

La recepción del programa fue variable según las regiones. Tuvo mayor aceptación en Coroico, donde históricamente hay menos coca y más café. Por tanto, este lugar fue favorecido con la construcción de un hospital moderno y bien equipado, aunque debía seguir dependiendo de las habituales políticas del sistema de salud nacional en la contratación de personal para las zonas rurales. El personal de este moderno hospital en su mayoría eran médicos y enfermeras prin-cipiantes que cumplían su año de provincia; en consecuencia, la atención no mejoró mucho. Irupana, que como hemos dicho tiene comunidades especializadas en productos diferentes a la coca, también aceptó la aplicación del programa, mientras que Arapata, enteramente dedicada a la coca, lo rechazó desde un principio. En Chulumani, algunos productores admitieron su ejecución inicialmente de manera individual. En la comunidad de Chimasi, esto condujo a una seria división entre los que estaban con el proyecto y los que lo rechaza-ban. Parece que los que lo aceptaron eran mayoritariamente jóvenes, que todavía no tenían muchas inversiones propias en cocales, o que estaban manejando cocales heredados, cuya inversión no había sido pagada por ellos. Entonces, estaban dispuestos a erradicar estos cocales y lanzarse a probar productos nuevos. Otro factor adicional que animó a los campesinos fue que por aquellos años el café tenía buenos precios, al tiempo que la coca ingresaba en un periodo de bajos precios debido al colapso del narcotráfico a nivel nacional. Los que se opusieron al proyecto fueron comunarios mayores, ya plenamente integrados a la economía tradicional de la coca. Este tipo de reacciones condujo a Agroyungas a condicionar su ingreso en una comunidad a la aceptación de un grupo de comunarios y al previo aval sindical.

Para los campesinos participantes, el financiamiento consistía no en un desembolso directo a fondo perdido, sino en un crédito, a cambio del cual tenían que depositar el título de propiedad en garantía. El crédito fue desembolsado por

etapas en el curso de tres años y tenía que ser devuelto en el curso de siete años, con una tasa de interés de 3 a 4% anual (bastante más baja en comparación con los préstamos locales de usureros que solían cobrar 10% mensual por préstamos en moneda nacional). Sólo una parte del crédito se entregaba en efectivo, lo demás en insumos como plantines, bolsitas de plástico para hacer un almácigo, herramientas y agroquímicos.

Es posible que la entrega de estos agroquímicos tuviera mucho que ver con la difusión de su uso en la fumigación de cocales, dado que los campesinos jamás fumigaban sus cafetales, pero sí conocían el uso de pesticidas en los cocales (y es posible que allá —en los cocales— fueron a parar parte de los agroquímicos entregados en cré-

dito). Los agrónomos del proyecto dirigían a los campesinos en la implementación del cultivo de café, sin tomar en cuenta las condiciones locales. Por ejemplo, ordenaron el transplante de plantines en el mes de abril, al finalizar la época de lluvias. El café criollo se propaga naturalmente a través de plantines que se levantan en las huertas durante la época de lluvias, de diciembre a febrero (los plantines de café criollo crecen debido a las bayas que caen en el curso de la cosecha; cuando alcanzan un tamaño razonable —una altura por encima de unos 30 centímetros— son extraídos y plantados en otros lugares de la misma u otra huerta). Los campesinos indicaron que, a su parecer, abril no era una fecha apropiada para el transplante de plantines, pero el "ingeniero" insistió, y tuvieron que cumplir sus indicaciones para seguir recibiendo los créditos. No obstante, varias plantas pros-peraron, y cuando entraron en producción eran superiores al café criollo, cuyas plantas son larguiruchas, con poca densidad de bayas, y exigen mucho gasto de tiempo en jalar sus tallos largos para cosecharlas. Las plantas de café caturra mostraron una densidad mayor de bayas y eran bajas —"puedes cosechar sentado"—.

Este éxito inicial animó a otros campesinos que no habían participado, a conseguir plantines para sus propias plantaciones. Pero con el tiempo, surgieron otros problemas. El principal fue una plaga llamada "broca", un bicho que anida dentro de la misma baya de café.

Se cree que la plaga llegó dentro de las semillas de café caturra im-portadas sin un control fitosanitario adecuado, por el apuro de cumplir con el cronograma del proyecto. Sea esto cierto o no, en 1991

esta plaga había contaminado buena parte de las plantaciones de café criollo, y desde entonces ha seguido cundiendo por todos los Yungas.

Dado que la “broca” anida dentro de la baya, no es posible eliminarla con fumigaciones.

Alrededor de 1995, el vivero experimental de Irupana soltó una nueva especie de avispa que había estado climatizando y reproduciendo. Esta avispa era supuestamente el enemigo natural de la

“broca”, e iba a procurar un control biológico de la plaga, pero no tuvo mucho efecto. Los campesinos, angustiados, aplicaban todos los métodos a su alcance para curar sus cafetales (quemaban gomas y plásticos para repeler a los insectos). En la desesperada batalla contra la “broca”, apelaron al rito tradicional de “despedida” de la plaga en 1997; el rito se realizó en varias comunidades, desde Irupana a Circuata, en la provincia Inquisivi, y consistía en velar un conjunto de bayas “abrocadas” (penetrada por la plaga) durante toda la noche; se hizo incluso “pasar” una mesa ritual con *yatiri*, para que luego la nefasta carga llegue a la comunidad siguiente, donde se hacía lo mismo, hasta eventualmente botar la plaga en el río, debajo de Cajuata.

Se sabe que para acabar con la “broca” es necesario recoger absolutamente todas las bayas del cafetal, incluso las *qulu* (las que se han secado en el árbol) y las dañadas, además de las que han caído al suelo; se trata de una tarea que significa poco menos que barrer toda la extensión de la huerta; luego se deben quemar las dañadas, las que se identifica inmediatamente y aquellas que son identificadas a través del “boyado”, antes de pelar (el “boyado” consiste en colocar las bayas en agua; las que tienen “broca”, por estar huecas por dentro, flotan encima y pueden ser apartadas).

Con el colapso definitivo de los precios del café, a partir de 2000, la situación empeoró. Para la campaña de 2002 los precios eran tan bajos que ni siquiera cubrían los jornales de cosecha; en consecuencia, varios productores no cosecharon sus cafetales, dejando que la

“broca” cunda a gusto. Ya nadie se interesaba en plantar cafetales nuevos, de

cualquier variedad, y es más, se tumbaron los existentes para reemplazarlos con cocales. Las predicciones entusiastas de una

subida en los precios mundiales del café difundidas por técnicos de Agroyungas en 1987 resultaron totalmente ilusorias. Adicionalmente, las plantas de café caturra, como la mayoría de los cultivos mejorados y tecnificados, tienen una vida productiva limitada; después de cumplido su ciclo vital, tienen que ser arrancadas y reemplazadas con plantaciones nuevas. Los campesinos de Yungas están acostumbrados a las plantas de café criollo, que rebrotan de manera casi indefinida y pueden ser podadas (*pillu*). El café caturra no aguanta las lluvias irregulares de la zona y, después de poco tiempo, empieza a secarse, sin posibilidad de ser renovado a través del *pillu*. A los 10 ó 15 años de su implantación, pocas plantas de café caturra quedan en producción. En resumen, este cultivo sustituto ha sido un fracaso estrepitoso que, además, ha afectado las plantaciones de café criollo, debido a la

“broca”. Fue suficiente para provocar una desconfianza total frente a cualquier propuesta de “desarrollo alternativo” en los Yungas.

Otro aspecto a considerar es que el café solo tiene una cosecha por año. Esto quiere decir que los productores tienen que manejar el dinero procedente de esa cosecha para cubrir las necesidades del resto del año, hasta la cosecha del año siguiente, en caso de no contar con otros cultivos de mercado. En el sector de Circuata (Inquisivi), donde había mayor dependencia del café, esta situación conducía a varios productores a solicitar adelantos a sus *riskatiris* en los meses inmediatamente anteriores a la cosecha, adelantos que luego tenían que ser devueltos en café en un precio inferior (Spedding, 1994: 104).

Este mecanismo podría extenderse siempre que hubiera más productores cafetaleros. Todo este cuadro contrasta con los ingresos que proporciona la coca, con sus tres a cuatro cosechas al año, además de los ingresos por mes (aunque sea mínimos) que proporcionan los cocales pequeños que los productores suelen tener. Adicionalmente, las cosechas escalonadas de la coca permiten que mientras un productor no tenga *mita* propia, pueda ir a “jornalear” en las cosechas de otros. De esta manera, y aunque los ingresos no sumen un monto

superior, tanto los ingresos como la demanda de mano de obra se distribuyen a lo largo del año y se hacen más fáciles de manejar.

En 1986, un año después del inicio del proyecto Agroyungas, el gobierno del Acuerdo Patriótico (MIR-ADN) anunció un Plan Trienal para acabar con el narcotráfico. 1986-7 iba a ser el año de sustitución

voluntaria de cocales, con una compensación de $us2.000 por hectá-

rea erradicada; 1987-8 iba a ser el año de erradicación forzosa, con fondos de los Estados Unidos para la “diversificación económica” en las regiones productoras y la “relocalización forzosa” de productores renuentes; 1988-9 sería el año de la interdicción, con la construcción de cárceles nuevas y centros de rehabilitación para traficantes y dro-gadictos. En los Yungas, lo único que se implementó de este programa fue la erradicación compensada, que llegó en 1989 a cargo de DIRECO.

Los interesados tenían que llevar a los funcionarios a medir el cocal a ser erradicado, arrancar las plantas, y luego volver a llevar a los funcionarios para constatar la erradicación efectiva. También se anunció que iba a ser ilegal tener almácigos propios de coca y que todos los campesinos tendrían que comprar plantas de almácigos oficiales (este anuncio provocó una fiebre de almacigado en la campaña 1989-90).

La tensión se redujo en 1990, cuando el gobierno anunció que las actividades de DIRECO en las zonas tradicionales habían sido sólo fruto del oportunismo de funcionarios que buscaban aumentar sus cuotas de erradicación lograda, y que, en el futuro, se limitarían a las zonas clasificadas como excedentarias. En 1990-91 sobrevino un auge de plantación de coca, con una proliferación de faenas por todo el sector de Chulumani, en parte debido a que en los productores se generó la expectativa de una subida de precios (que se cumplió en los siguientes años) y en parte debido a la idea de que, si bien no les iban a erradicar en ese momento, era mejor plantar más coca mientras se podía, porque así tendrían ingresos futuros, y si llegara la erradicación, de todos modos obtendrían dinero con la compensación. Desde entonces, no se ha vuelto a proponer erradicación en la zona tradicional.

En Asunta, Agroyungas tuvo más tino en su programa de erra-

dicación: negociaba primero con las centrales campesinas. Una vez que ellas daban su aceptación, cada productor interesado en entrar al proyecto tenía que recoger el aval sindical de la central para luego ir Chulumani a cobrar el dinero. Debido a esta coordinación, no surgían problemas entre los que trabajaron con Agroyungas y los que no lo hicieron. Los individuos que aceptaron eran generalmente los que de entrada se dedicaban más al café que a la coca. En Agroyungas se ofrecían cuatro variedades nuevas de café, caturra roja y amarilla, catimor y caqui, aunque no se explicaba cuáles eran las ventajas relativas de cada una de estas variedades. Poco después apareció la plaga

de la “broca” y fue atribuida a los plantines entregados por el proyecto. Se establecieron también varios “Centros Mayachasita” para promover las actividades de sustitución a la coca. En el caso de Las Mercedes, Charia y Cotapata (como también en Ocobaya, en la zona tradicional), estos centros se dedicaban a la crianza de chanchos; en La Asunta tenían dos *catos* destinados al cultivo de maracuyá y dos *catos* más para la morera, la planta que sirve para la cría de gusanos de seda. Algunos productores recibían plantines de estos cultivos, pero no se conoce a nadie actualmente que haya llegado a producirlos de manera comercial. En los años 90, al igual que en la zona tradicional, la mayoría de los productores que habían aceptado trabajar con Agroyungas volvieron a plantar coca, muchas veces en lugares más fértiles y en mayores extensiones.

Iniciativas campesinas autónomas

Algunos productores adoptan actividades como la crianza de

chanchos de manera espontánea, buscando diversificar sus actividades, aunque no les resulte muy rentable. Presentamos algunos datos sobre la crianza de chanchos en Chulumani y sobre el rendimiento del cultivo de la naranja, otro producto que la mayoría de los yungueños posee.

Los chanchos son comprados de una granja local. Se los vende por kilo de peso (10 a 12Bs el kilo) y se los pone en venta cuando pesan entre 12 y 20kg, con un

precio que oscila entre 120 y 240Bs.

Bien alimentados, en seis meses pueden alcanzar un tamaño adecuado para ser vendidos y carneados. Un chancho mediano se vende entre 900 a 1.000Bs. Una chancha de dos a tres años que ha tenido dos ca-madas (después se las carnea porque su carne se hace dura) se vende en unos 1.500Bs. En el pueblo de Chulumani, la carne de chancho se vende en 12Bs el kilo. Los chanchos son alimentados con afrecho, alimento concentrado y otros productos locales (plátano, manzano, el *kuku* o tubérculo raíz de la *walusa*, desechos de comida, etc.). Un quintal de afrecho cuesta entre 18 a 20Bs en Chulumani, y el alimento concentrado cuesta 100Bs el quintal. Una productora mezclaba afrecho con alimento concentrado en la relación de tres unidades de afrecho por una de concentrado; otra mezclaba dos unidades de afrecho con cada unidad de concentrado. Esta segunda productora, junto

a su marido, obtuvieron un préstamo de una institución de micro-crédito para construir una chanchería y criar unos 10 chanchos; la primera sólo criaba unos cuantos chanchos para el consumo doméstico y la venta ocasional de unos kilos de carne a sus vecinos.

El chancho doméstico es alimentado dos veces al día, en la ma-

ñana y la tarde, y si se quiere engordarlos para la venta hay que alimentarlos tres veces, en la mañana, al mediodía y en la tarde. Además del mayor gasto en alimentos, uno de los miembros de la unidad doméstica (UD) debe quedarse en casa hasta el mediodía y sólo puede ir a trabajar en sitios cercanos (media hora o menos de camino).

En la zona tradicional, la mayoría de las UD campesinas poseen sus terrenos en la forma de varias parcelas esparcidas en varios lugares de la comunidad y a más de media hora a pie desde sus casas, sin considerar los sitios donde van a devolver *ayni* o a “jornalear”. Por tanto, la persona de la UD que se asigne a la cría de chanchos queda, en gran medida, excluida del trabajo agrícola y tiene que dedicarse exclusivamente a esta tarea. La cría de chanchos en Yungas no es un trabajo que se puede desarrollar “de paso”, mientras se realiza otras tareas, como sucede en el Valle Alto de Cochabamba. Un calculo esti-mado en base a tres

chanchos que consumen un quintal de afrecho y una arroba de alimento concentrado por semana, arroja un costo monetario de cerca de 50Bs, incluido el plátano enano y otros productos propios. Sobre esa base, las siguientes cifras expresan los costos y los ingresos aproximados para la crianza de 10 chanchos:

Costo de compra de 10 chanchos:

1.200Bs

Costo de alimentar 10 chanchos durante una semana:

160Bs

Durante un mes:

640Bs

Durante 6 meses:

3.840Bs

Total costo en dinero:

5.040Bs

Suponemos que se vendió cada chancho en Bs 900:

Ingreso bruto:

9.000Bs

Ingreso neto:

3.960Bs

Las cifras representan un ingreso de 660Bs por mes, o aproximadamente 22Bs por día trabajado (dado que hay que alimentar a los chanchos y limpiar la chanchería cada día); no toman en cuenta los productos propios usados en alimentarlos, el interés sobre el dinero

prestado, el costo de oportunidad de los trabajos agrícolas (propios o por jornal) que no se hizo, ni el costo de construir la chanchería (el costo de arena, calaminas y otros se estima en 2.500Bs; la mano de obra, en este caso, era propia y de *ayni*). Adicionalmente, se ha supuesto una mezcla de alimentos más típica de la crianza doméstica que de la crianza para el mercado.

En resumen, el ingreso es inferior al ingreso por día trabajado que se obtiene en cualquier cocal, excepto los que están en las peores condiciones; apenas supera el jornal de *k'ichi*, sin tomar en cuenta el capital invertido en la construcción. Así se entiende por qué la pareja de productores que retratamos en este caso parecen haberse desani-mado de seguir con esta actividad. En el caso de intentar el mismo emprendimiento en Asunta, puede suponerse que los alimentos y demás insumos van a costar más por los costos mayores de transporte y que no habrá un acceso tan fácil a un mercado para la carne.

Entonces, otra vez saltan a la vista los atractivos de la coca, siempre mayores en términos económicos, y no es sorprendente que no se co-nozcan en la región casos de productores que han establecido chancherías comerciales.

La naranja y la mandarina no han sido productos promocionados por el desarrollo alternativo, aunque sí hubo algunos intentos de organizar la exportación de fruta de Chulumani a Chile y de construir pequeñas plantas de jugo de naranja en Nor y Sud Yungas, todos sin éxito. El principal mercado para la naranja de los Yungas es la ciudad de La Paz y El Alto. La mayoría de los productores de la zona tradicional tienen huertas de naranja y sacan su fruta una vez al año, pero pocos se preocupan de renovar o mejorar sus huertas, la fruta tiende a ser menuda y manchada; en el curso de los años 90 los productores yungueños enfrentaron una competencia creciente de la fruta del Alto Beni y del mismo Chapare, cuyas naranjas son más grandes aunque tienden a tener un color verdusco que no es tan atractivo para los compradores.

Los términos de intercambio en el negocio de la naranja han ido decayendo desde fines de los años 80, aunque los precios son más altos (en 1987 un buen precio en La Paz fue de 2,40Bs "el cien" de naranjas, mientras que en 2003, el cien de naranjas se vendía entre 5

y 8Bs en La Paz; en casos excepcionales, la misma cantidad se llegó a vender en 10Bs). Es difícil que los productores pierdan dinero llevando la naranja propia a los mercados, pero se hace más difícil para algunas personas que actúan como intermediarios. En 1987, varias personas, generalmente mujeres semi comerciantes, trabajaban estacionalmente como *riskatiris* de naranja, comprando la fruta puesta en el camino y llevándola a La Paz en un camión fletado por ellas.

Diez años más tarde, las personas que hacían de intermediarios eran familias campesinas, generalmente con pocas tierras y muchos hijos, que compraban la fruta "en árbol" y utilizaban su propia mano de obra para recogerla y trastearla. En 2003, el negocio se había reducido a productores con fruta propia o, eventualmente, a las mencionadas familias campesinas. El negocio, desde esa fecha, parece que ya no es rentable para otras personas, incluso bajaron las rentas de los transportistas. En este caso, la unidad para el comercio al por mayor de estas frutas es el "expreso", que corresponde a 20.000 unidades; en 1987 el flete de un expreso hasta La Paz costaba 160Bs; en 1997 subió a 400Bs, y en 2003 bajó a Bs 300Bs. Presentamos cifras sobre los ingresos obtenidos por la venta de naranja en 198711, 199712 y 2003.

En 1987, la naranja puesta en el camino en Chulumani costaba 1Bs el cien. Por tanto, una intermediaria podía comprar un expreso en 200Bs y pagar 160Bs para llevar la fruta en camión a La Paz: Total costo en dinero:

360Bs

Suponemos una merma de 5% por fruta dañada

Suponiendo que se vende en 2,40Bs el cien,

el **ingreso bruto** sería:

456Bs

Ingreso neto:

96Bs

La intermediaria retiene el 21% del ingreso bruto. Si una mujer ocupa cinco días

en viajar y vender la naranja, ella obtiene un ingreso de 19,20Bs por día; se trata de un ingreso bastante bueno si se considera que el jornal de *k'ichi* en un cocal en 1987 era de 2Bs y el 11

Cálculos adaptados en base a Spedding (1994:100-101).

12

Cálculos adaptados en base a Spedding y Llanos (1999:235).

jornal de *masi* de 5Bs. El precio mínimo de la naranja en La Paz en ese año fue de 2Bs el cien, y esta intermediaria tendría que vender en 1,89Bs el cien para no entrar en quiebra (es decir, para cubrir el capital invertido, aunque no los costos de manutención). Entonces, la intermediaria no podía perder en este negocio; aún vendiendo en 2Bs el cien, obtendría un ingreso neto de 20Bs.

Analizaremos ahora el caso de una unidad productora en la que sus miembros recogen parte de la naranja producida. Suponemos que recogen la mitad del expreso con mano de obra propia, y la otra mitad con jornaleros, a quienes se pagaba 0,35Bs por 100 naranjas recogidas; luego habrá que trastear la fruta hasta la carretera: se pagaba 2Bs por viaje con 500 frutas si la huerta estaba a cierta distancia de camino (evidentemente, este costo variaba). Igualmente, suponemos que los miembros de la unidad productora trastean la mitad y los jornaleros la otra mitad:

Costo del recojo:

35Bs

Costo del trasteo:

40Bs

Flete del camión:

160Bs

Pasaje de vuelta

12Bs (para 2 personas en camión)

Costo total:

247Bs

Manteniendo la merma de 5% por fruta dañada y un precio de

venta de 2,40Bs en la ciudad, se obtienen los siguientes ingresos:

Ingreso bruto:

456Bs

Ingreso neto:

209Bs

Se retiene el 46% del ingreso bruto. Cuando la familia realiza el recojo y el trasteo, el hombre suele subir a los árboles con escalera para recoger la fruta de las ramas más altas, aunque hay mujeres que también suben e incluso trepan a los árboles; las mujeres y *wawas* recogen la fruta de ramas bajas y las que han caído al suelo. Un varón adulto puede cargar hasta 500 unidades, una mujer o un adolescente 200, y hay *wawas* que cargan 50 unidades. Luego, padre y madre suelen viajar con la fruta a la ciudad. Esto hace un poco difícil estimar con precisión cuántos jornales completos fueron invertidos; digamos 14, incluyendo el viaje y estadía en La Paz. Entonces, el ingreso sería de 14,93Bs por día trabajado (siete veces más que el jornal vigente de

mujer, y casi tres veces el jornal vigente de hombre). Si la misma familia recoge la naranja de la misma forma y la vende en el camino, suponiendo una inversión de seis jornales propios, reciben un **ingreso bruto de 200Bs** y un **ingreso neto de 125Bs**, 62.5% del ingreso bruto y equivalente a 20,83Bs por día. Por tanto, en ese año era más racional para los productores vender su producción de naranja en el camino, si es que no querían gozar de una excursión a la ciudad durante unos días.

En 1997, si la intermediaria compraba la naranja en el camino, contrataba el carro hasta La Paz y tenía una merma de 5%, vendiendo en 7Bs el cien (un buen precio, porque a veces el precio en El Tejar llegaba a 4Bs el cien) sus ingresos serían los siguientes:

Compra de la fruta en camino (4Bs el cien):

800Bs

Flete del camión:

400Bs

Costo total:

1.200Bs

Venta de 95% del expreso (7Bs el cien),

Ingreso bruto:

1.330Bs

Ingreso neto:

130Bs

La intermediaria retiene sólo el 9,7% del ingreso bruto y, si ocupa cinco días, gana 26Bs por día trabajado. Hay que recordar que esta cifras suponen el mejor precio de la fruta; para no perder su capital (olvidando los gastos de comida y otros durante el viaje) la mujer tenía que vender en un mínimo de 6,30Bs el cien. Si el precio era menor, lo que ocurría cuando El Tejar se llenaba de fruta, la intermediaria entraba en quiebra.

En esos mismos años, alrededor de 1997, apareció la modali-

dad de compra "en árbol". El costo era de 2Bs el cien. Suponemos en el siguiente ejemplo que una pareja de intermediarios compra la fruta en ese costo y procede de la siguiente manera:

Expreso comprado en árbol (2Bs el cien):

400Bs

La mitad recogida con mano de obra propia

La mitad recogida con jornaleros (0,80Bs el cien):

80Bs

La mitad trasteada con mano de obra propia

La mitad trasteada con jornaleros (1Bs 400 frutas):

25Bs

KAWSACHUN COCA

320

Flete del camión:

400Bs

Dos pasajes de regreso en camión:

16Bs

Costo total:

921Bs

Venta del 95% del expreso (7Bs el cien),

Ingreso bruto:

1.330Bs

Ingreso neto:

409Bs

Se retiene el 30,8% del ingreso bruto y, suponiendo 14 jornales de trabajo propio, la pareja obtiene un ingreso de 29,2Bs por día trabajado; para no entrar en quiebra (es decir, para cubrir el capital aunque no los de manutención) necesitarían vender el cien de naranjas en un precio mínimo de 4,90Bs, y es muy probable que así suceda.

Si la naranja fuera de ellos, sólo pagarían el recojo, el trasteo y los pasajes, un

total de 521Bs; vendiendo en 7Bs el cien, obtendrían un **ingreso neto de 809Bs**, 61% del ingreso bruto y un ingreso de 57,76Bs por día trabajado. El punto de quiebra sería un precio de 2,75Bs el cien en La Paz, y el precio urbano más bajo ese año fue de 4Bs el cien.

Por tanto, los productores, llevando naranja propia, no podían perder, a diferencia de las intermediarias. Los rescatadores campesinos (que compraban en árbol y se ocupaban del recojo y trasteo hasta el camino) tenían casi garantizado algún ingreso —y más, si lograban cubrir toda la mano de obra con sus propios recursos—. Así se explica por qué las comerciantes profesionales se retiraban de este negocio y lo dejaban a los productores.

En 2003, el costo de la mano de obra jornalera había subido algo, en particular para el trasteo13, mientras los fletes de los camiones ha-bían bajado, y los precios en El Tejar eran casi los mismos (un mínimo de 5Bs, uno de 8Bs el cien que era un buen precio, y a veces uno extraordinario de 10Bs, pero sólo a inicios de la temporada y tratándose de naranjas grandes; la fruta yungueña suele ser menuda):

13

Esto puede ser consecuencia de la Participación Popular, que ha financiado la construcción de varios caminos ramales en las comunidades. Prácticamente, la única época en que los motorizados hacen un uso regular de estos caminos es en la temporada de naranja. A la vez, ya no hay tantas huertas que se encuentran a gran distancia del camino, y los jornaleros exigen más si han de realizado el penoso trasteo de fruta en la espalda a distancia.

Expreso comprado en árbol (2,50Bs el cien):

500Bs

La mitad recogida con mano de obra propia

La mitad recogido con jornaleros (1Bs el cien):

100Bs

La mitad trasteada con mano de obra propia

La mitad trasteada con jornaleros (1Bs el cien):

100Bs

Flete de camión:

300Bs

2 pasajes de regreso en camión:

20Bs

Costo total:

1.020Bs14

Venta de 95% del expreso (8Bs el cien),

ingreso bruto:

1.520Bs

Ingreso neto:

500Bs

En este caso se retiene el 33% del ingreso bruto, y suponiendo siempre 14 jornales propios invertidos, se obtiene un ingreso de 35,71Bs por día trabajado (casi dos veces el jornal de mujer y mayor que el jornal vigente de hombre en un cocal). Si ellos mismos hubieran asumido todo el trasteo, **el ingreso neto subiría a 600Bs**, pero se deben incluir unos dos jornales propios más, arrojando un ingreso por día trabajado de 37,50Bs. Estos son los ingresos con el mejor precio de la temporada, y no toman en cuenta la naranja *t'una* (la fruta muy menuda, de porcentaje variable que se vende en 3Bs el cien) y, por tanto, representan los ingresos máximos; muchos hubieran ganado menos. En caso de tratarse de naranja propia, manteniendo la mitad del recojo y el trasteo con jornaleros, **el ingreso neto sería de 1.000Bs**, equivalente a 71,43Bs por día trabajado (3,5

veces el jornal de mujer, y 2,3 veces el jornal de hombre en el caso de la coca). El que compra la naranja en árbol tendría que vender en un mínimo de 5,90Bs el cien para no quebrar, mientras que el productor entra en quiebra sólo en 2,74Bs el cien, muy por abajo del precio mínimo de la temporada.

En general, la intermediación para la venta de naranja en Yungas se ha hecho bastante riesgosa, sólo los productores tienen un ingreso 14

En este año se constató el pago de 20Bs por el uso del espacio en El Tejar donde se descarga el expreso (un pago único hasta que se termina que vender).

Adicionalmente, se debe pagar a los cargadores del lugar para que descarguen la fruta, aunque algunos evitan este pago descargando ellos mismos la fruta a altas horas de la noche. No tenemos datos sobre estos pagos para años anteriores, por tanto no los hemos incluído para mantener la comparación.

garantizado. Los intermediarios campesinos también ganan en la mayoría de los casos, porque cuentan con la ventaja de emplear a su mano de obra doméstica, incluyendo niños y adolescentes, en una época en la que ya no hay tanto trabajo por jornal en la cosecha de coca. A la vez, el productor sólo obtiene este ingreso una vez al año, y aunque el monto por día sería bueno comparado con la mayoría de los ingresos obtenidos de los cocales, hay que recordar que el ingreso neto anual de 20.000 naranjas llegaría a un máximo de 1.120Bs si se vende en 8Bs el cien y si se cubre absolutamente toda la mano de obra con recursos propios. Estas 20.000 frutas saldrían de una huerta de quizás un *cato*, o más. Es un ingreso mucho menor del que se obtendría de un cocal con la misma extensión. Por tanto, no hay interés en incrementar la producción de cítricos. Además, mientras se teme que el mercado de la coca podría saturarse en el futuro próximo, el mercado de los cítricos en La Paz se satura varias veces en el curso de cada temporada, que es lo que provoca las súbitas bajadas del precio.

Es evidente, entonces, que no hay espacio para una producción mayor. A nivel internacional, además, hay demasiada competencia en jugos y concentrados de naranja y otros cítricos para que la exportación de derivados sea una propuesta rentable.

2.2.

Erradicación y desarrollo alternativo en el Chapare

Casi todos los productores en el Chapare han erradicado algún cocal a cambio de la compensación económica, y los pocos que no lo hicieron, luego fueron objeto de la erradicación forzosa. Los productores mencionan diferentes montos cancelados por hectárea

erradicada; esto se explica porque, en un principio, se pagaba la compensación una parte en efectivo y la otra en insumos destinados a los cultivos sustitutivos. El sistema de pago cambió debido a que los cultivos sustitutivos resultaron poco atractivos para los potenciales clientes, y entonces se comenzó a pagar todo el monto de la compensación en efectivo. La suma de compensación era variable (de $us2.000/ha subió a $us2.500 en 1997); los montos de compensación variaban también porque los erradicadores medían el terreno a ser erradicado y pagaban según sus cálculos, que no siempre coincidían con la extensión que el productor consideraba que tenía.

En las primeras campañas de erradicación, a fines de los años 80, los erradicadores no conocían el ciclo vegetativo de la coca y cortaban las plantas a ras de tierra con machete, como el *pillu* (poda) normal. Aunque el corte fuera más descuidado, el cocal volvía a crecer y el dueño recibía el dinero por haberlo erradicado. Incluso el mismo dueño podía ofrecerse para hacer el trabajo de cortar y cobrar los jornales por realizar su propio *pillu*. Algunos productores hacían *pillu* en otro cocal y colocaban los arbustos recién cortados en un terreno vacío, los mostraban a los erradicadores, luego los sacaban y cobraban por el espacio así “erradicado” (algunos yungueños aplica-ron el mismo truco). Con el tiempo, los erradicadores se informaron mejor y empezaron a sacar las plantas con picota desde la raíz. Cuando se pagaba $us2.500 por hectárea, muchos consideraban que lo más rentable era plantar un cocal y hacerlo erradicar poco tiempo después, para invertir el dinero en plantar otros con el mismo fin, dado que, como hemos visto, esta suma está muy por encima de la inversión requerida para implantar una hectárea de coca en el Chapare.

Todo esto llegó a un final abrupto en 1998.

Otro factor que indujo a muchos cocaleros a erradicar a fines de los 1980, fue que hasta 1986 mantenían grandes extensiones de coca con el trabajo de *partidarios*. Cuando el precio de la coca cayó en picada, los *partidarios* se fueron y abandonaron los cocales sin pensarlo dos veces, ya no podían vivir de ellos. El dueño tampoco podía trabajarlos sin los *partidarios*, y los dejó *enchumar*. En estas condiciones, la erradicación compensada les vino a los productores como anillo al dedo; era la oportunidad de erradicar estos cocales a cambio de dinero, pero de ninguna manera iban a invertir ese dinero en otros cocales, porque no los podrían mantener. Sólo se quedaban con una extensión menor que sí podían cubrir con su propia mano de obra y la de algunos jornaleros. Entonces, la cuestión era: ¿qué hacer con el dinero de la compensación? En algunos casos, los productores erradicaron cinco u ocho hectáreas, y por ello recibían $us10.000 ó $us16.000.

Uno de los productores de nuestros casos de estudio colocó su dinero en FINSA, una entidad financiera que luego quebró debido a una estafa millonaria, y lo perdió todo. Otro cocalero fue con su familia a la ciudad de Cochabamba, puso a sus hijos en colegios privados y los mantenía en la ociosidad mientras él se dedicaba a la

borrachera, hasta acabar con toda la plata. Otros pensaron mejor, e invirtieron su dinero construyendo inmuebles en pueblos del Chapare o en Cochabamba, preferiblemente en sitios con potencial comercial donde después montaron una pensión o una chichería. Otra inversión que dio resultado fue la compra de un vehículo de transporte, siempre que estuvieran en condiciones de manejarlo ellos mismos o si tenían un familiar capaz de convertirse en chofer. Un productor que contrató un chofer para que maneje su bus perdió su inversión porque, al parecer, el chofer no le entregaba las ganancias; después embarrancó el vehícu-lo porque lo manejaba en estado de ebriedad. Hoy en día, hay varios productores que se convirtieron en pequeños empresarios que manejan negocios de transporte, restaurantes o almacenes, todo gracias al capital recibido por la erradicación compensada, aunque hay otros que han vuelto a ser campesinos en condiciones muy pobres.

A mediados de los años 90, la suma por hectárea erradicada había subido a

$us2.500, pero los cocales que quedaban eran menos extensos, correspondían a una extensión que podía manejar una unidad doméstica sin la asistencia de *partidarios*. Y al mismo tiempo, el capital recibido por la erradicación de una hectárea o menos, no era suficiente para comprar un vehículo o un inmueble urbano. Sí se po-día comprar un lote en el pueblo más cercano, pero después había que esperar y ahorrar para poder construir allí. La alternativa fue poner algún cultivo alternativo a la coca. Un productor, en otro caso de estudio, erradicó una hectárea en 1995; con el dinero recibido puso tres hectáreas de piña; la primera cosecha dio grandes piñas, los "bo-tellones" como se los llama, pero en esa fecha el mercado nacional de piña se había saturado y el productor acabó vendiendo 10 piñas en un boliviano (las piñas pequeñas se vendían en ese tiempo en dos, tres o cinco centavos de boliviano cada una). El cocalero perdió su capital, y volvió a poner coca, que después fue erradicado forzosa-mente. Se dice que algunos productores habrían invertido el dinero de la compensación directamente en otros cocales, pero no iban a durar, porque a partir de 1998 llegó la erradicación forzosa.

La erradicación forzosa

Según cuentan los cocaleros, la erradicación se inicia cuando dos militares —uniformados y armados— del Grupo de Tarea Conjunta

(llamados "lobos" por los cocaleros) recorren sendas y chacos buscando descubrir cualquier cocal (aunque se trate sólo de plantas dispersas) camuflado en medio de otros cultivos que los vuelos de los helicópteros no logran detectar. Una vez ubicados, arriban los "caimanes" (camiones militares), con un contingente de conscriptos (jóvenes que están prestando su servicio militar), en su mayoría campesinos de otros departamentos del país. Por cada 10 conscriptos que llevan picotas, hay uno que lleva un fusil. Van en camión hasta donde llega la carretera ramal, y de allí siguen a pie; llegan a caminar dos o tres horas hasta llegar a los cocales. Una vez allí, un grupo especial

—destacado especialmente para esa tarea— mide la extensión a ser erradicada procurando que la medición incluya hasta la planta de coca más distante y solitaria para registrar todo ese espacio como "cocal erradicado", aunque otros

cultivos cubran la mayor parte de ese espacio. La erradicación se evalúa por extensión y no por planta erradicada. Los erradicadores arrancan arbustos de raíz con picotas, y en caso de encontrar un almácigo trozan los plantines con machete hasta dejarlos picados como verdura para la sopa.

Los erradicadores no hacen aviso alguno de sus intenciones. Si el dueño o la dueña del cocal se entera, puede presentarse en el lugar, pero sus ruegos o llantos no van a conmover a los fusiles automáticos. Los dueños varones suelen enmudecer de impotencia, pero las mujeres vociferan angustiadas mientras las *wawas* corren tras los erradicadores. Se cuenta que una vez una niña de unos ocho años se abrazó a una planta de coca diciendo: "¡No me lo *t'iren* [arranquen]!,

¿de qué voy a vivir?"; los soldados la agarraron, la arrastraron a un lado, y después de arrancar su planta se la entregaron diciendo: "Aquí está tu planta de coca". A algunos soldados les conmueve el llanto de las *wawas* pero no por eso dejan de erradicar, se limitan a regalarles unos sobres de refresco "Yupi" o unos panes. Se dice que un anciano pudo salvar cuatro surcos de su cocal para su *pijchu*, otros recuerdan cómo un soldado respondió en quechua a un cocalero que protesta-ba: "Planten pues nuevamente, ¿acaso les estamos cortando sus manos? Nosotros sólo estamos cumpliendo órdenes. De aquí a unos tres años volveremos". Irónicamente, varios de los soldados mascan coca mientras cumplen su trabajo.

Su impacto en la vida cotidiana

En el capítulo cuarto hemos hablado de las adaptaciones en el proceso productivo (desyerbes parciales, cosechas adelantadas, *pillu* forzoso y restricción en la contratación de mano de obra) que los productores se han visto obligados a asumir para evadir a la erradicación forzosa; ahora hablaremos de sus consecuencias en la vida social en el Chapare. Aparte de los constantes bloqueos, marchas y conflictos, se ha creado una atmósfera de permanente sospecha, que toca no sólo a cualquier desconocido/a que aparece, sino a los/as mismos/as comunarios/as. En las reuniones de los sindicatos de base se ha apro-bado una resolución que les prohíbe caminar en chacos ajenos porque se piensa

que tales caminatas tienen la finalidad de espiar y denunciar cocales. En el Chapare no es necesario cruzar terrenos ajenos para llegar al trabajo de uno mismo, pero los/as *mit'iris* y jornaleros tienen que hacerlo. Generalmente intentan caminar por los linderos, pero aún así tienen que pasar por chacos ajenos y pueden caer en problemas, al ser acusados de "espiar" para la erradicación.

Este ambiente de sospecha también entorpece el trabajo del desarrollo alternativo, porque los técnicos que van de chaco en chaco en sus motocicletas para asesorar a los productores son vistos como espías encubiertos interesados en fisgonear cocales. Los comunarios que no han adoptado productos del desarrollo alternativo, aunque no vivan exclusivamente de la coca (que sería difícil, hoy en día), suelen pensar que los miembros de las asociaciones de productores alternativos están, por definición, en contra de la coca y dispuestos a denunciarlos. Esta percepción es falsa en la práctica, dado que los asociados también suelen tener sus cocales, aunque varios proyectos de productos alternativos pusieron como condición el abandono de la producción de coca. En consecuencia, muchos/as chapareños/as creen que todo proyecto de desarrollo alternativo está en contra de la coca, y si no lo declaran abiertamente es porque están ocultando sus fines reales (una opinión que también aparece entre varios yungue-

ños). Esta atmósfera obliga a los asociados a callar sobre su producción alternativa en ambientes sindicales, y tampoco permite que los técnicos desarrollen sus actividades de cara a la comunidad, sino en la reserva de un negocio privado casi clandestino, hecho que los hace más sospechosos de estar conspirando contra los cocaleros.

Todo este cuadro de situación obliga a los asociados a que limi-ten su acción a pequeñas agrupaciones dentro de un solo sindicato; les resulta difícil formar asociaciones más amplias por lo que no pueden aprovechar los beneficios de economías de escala que exigen grandes volúmenes de producción. Tampoco pueden esperar el apoyo sindical para organizarse, como en el caso de ADEPCOCA. En los ampliados cocaleros a veces se habla de los productos alternativos, pero en el contexto general de todo el dinero mal invertido en el

desarrollo alternativo. En el futuro, dicen que el financiamiento debería ser administrado directamente por las organizaciones campesinas, pero no queda claro cómo se podría implementar esto. Algunos productores proponen que las plantas empacadoras de palmito deberían pasar al control campesino, pero sin precisar cómo se realizaría esta transferencia, o si incluiría toda la estructura de distribución comercial en el resto del país. Otros proponen que los municipios deberían administrar estos fondos, sin considerar cómo estas entidades políti-co-partidarias podrían convertirse en técnicas y empresariales sin caer en los consabidos problemas de malversación e ineficiencia.

Las asociaciones de productores alternativos de base han surgido desde fines de los años 80, promovidas por los proyectos de desarrollo alternativo. Algunas existen desde años anteriores y representan iniciativas campesinas, como la asociación de ganaderos UNAPEGA (Unión Nacional de Pequeños Ganaderos y Agricultores) en Valle Ivirza, fundada en 1982 (v. *supra* 3, capítulo primero), pero todas las asociaciones que hemos encontrado en el trabajo de campo son el resultado de la actividad de instituciones de desarrollo alternativo. Los representantes de estas instituciones se acercan de manera individual a los campesinos y les ofrecen asistencia para la crianza de patos o cuyes mejorados, o para el cultivo de té, etc., con la condición de que tienen que organizarse con un mínimo de 15 personas y formar una asociación. Los asociados tienen que reunirse con los técnicos de la institución para realizar el seguimiento de sus actividades y pasar cursillos, durante uno o dos días cada mes. Si un productor participa en tres asociaciones al mismo tiempo (por ejemplo palmitos, piñas y patos), tiene que asistir a una reunión y un cursillo mensual por cada actividad, ocupando un total de seis días por mes.

Muchos consideran que estas reuniones son un gasto de tiempo y que no aprenden nada útil, pero asisten porque es la condición para

recibir las crías de pato, plantines y otros insumos a crédito. Las instituciones compran agroquímicos en cantidad y los venden a los asociados a precios algo menores (un litro del herbicida Randal en 90Bs, versus 96Bs en el mercado local, por ejemplo), productos que además pueden utilizar en sus cultivos de coca. Las instituciones apoyan a la asociación durante un par de años, hasta que

se supone que el producto en cuestión ha empezado a rendir ingresos, luego los dejan a su suerte.

Bananeros

Algunas asociaciones de productores alternativos han tenido éxito. Un ejemplo es la asociación de productores de bananas en el sector de Ivirgarzama, con 26 afiliados que cultivan plátanos tipo Guayaquil. No todos los asociados tienen las mismas extensiones de terreno bajo plátanos; el mayor productor posee 30 hectáreas de plá-

tanos y 10 de cítricos; los demás poseen de 10 hectáreas de plátano para abajo. La asociación tiene un contrato con la empresa privada BANABOL que tiene su propia plantación de 90 hectáreas de plátanos en el mismo sector. Los productores asociados entregan

semanalmente a la empresa 1.000 cajas de bananas, con 120 “dedos”

de banana en cada caja. BANABOL se ocupa de colocar las bananas en el mercado nacional e internacional. La asociación también vende a la empresa argentina FRUTIAGRO, que a la vez es cliente de BANABOL. En realidad, para cubrir las 1.000 “cajas” los productores entregan los bananos por camionadas, y BANABOL las encaja en su propia planta empacadora. El empaquetado lo realizan empleados de la empresa, hombres y mujeres jóvenes (de 17 años para arriba), algunos viven en el pueblo de Ivirgarzama y otros dentro de la misma empresa (o “hacienda” como la llaman). El banano produce durante todo el año; una cabeza tarda 12 semanas desde el momento de floración hasta el momento en que está suficientemente maduro para ser cortado. Para cumplir sus compromisos, un productor necesita programar sus cosechas de manera escalonada para tener una producción más o menos continua. El productor más grande, que también es Secretario General de la asociación, cosecha cada tres semanas, mientras que los productores menores cosechan a intervalos mayores y/o en cantidades más reducidas; él se ocupa también de organizar el rescate de las diversas cosechas para cubrir la entrega semanal y de recoger el

dinero (BANABOL paga $us1,30 por caja) para repartirlo entre los miembros de

la asociación, según las cantidades contribuidas.

Antes de la misma cosecha, conocida como “deschante” (cortar las cabezas de banana: un buen trabajador puede cortar un máximo de 200 cabezas en un día), se hace una serie de tareas en los platanales. Cada semana se “deshojan” los árboles (quitando las hojas secas); cada dos semanas se colocan cintas en las cabezas que acaban de aparecer después de la floración (las cintas permiten identificar, 12

semanas más tarde, las cabezas que están listas para cosechar). Finalmente, una vez al mes, se eliminan los “hijos malos” (hijuelos de los árboles); cada planta produce una sola cabeza, pero al pie de esta planta “madre” surgen varios “hijos” o brotes nuevos; se escoge uno de esos “hijos” que será la próxima planta productiva y se eliminan las demás con machete. Este trabajo, como se ha dicho, se hace una vez al mes, y un trabajador tarda entre tres a cuatro días en realizarlo en una hectárea. El mayor productor de banano emplea a 10 peones permanentes para cubrir todas estas tareas con un salario que oscila entre los 450 a 550Bs (incluyendo la comida) por mes, según su experiencia. Cuando los platanales son atacados por ciertas plagas como la

“segatoca negra” (que seca las plantas), se deben fumigar con agroquímicos bastante costosos como el Taspa que cuesta $us110 el litro que alcanza para fumigar cinco hectáreas. Los peones son hombres jóvenes que no tienen chacos propios ni familias que mantener, caso contrario no estarían en este trabajo que no proporciona ingresos por día superiores a los de un jornalero común (un jornalero que logra trabajar durante 24 días al mes recibiría un total de 480Bs, más la comida).

No hemos podido obtener cifras exactas de los ingresos brutos que corresponden a productores individuales por sus ventas a la empresa, y tampoco saber qué parte del ingreso neto les queda después de pagar a sus peones (si es que los ocupan) y cancelar los insumos.

Sin embargo, es evidente que para participar en esta producción, cada productor tiene que poseer una buena cantidad de tierras. Los chacos originales, obtenidos por asignación sindical, miden de 10 hectáreas hasta un máximo de 20. Otros que han obtenido tierras después, por compra-venta o herencia, suelen poseer unas cinco hectáreas o menos. Dentro de cada chaco, además de los espacios dedicados a

cultivos de mercado (coca o “alternativos”), los comunarios suelen reservar una parte para cultivos de autoconsumo como arroz y yuca.

Esta práctica se mantenía incluso en tiempos del auge de la coca.

Pocos están dispuestos a correr el riesgo de ocupar la totalidad de sus tierras con un cultivo de mercado, además de asumir la dificultad de obtener el capital necesario para implantar un cultivo de una sola vez en una extensión grande. Como hemos visto, hasta los que llegaron a tener cinco u ocho hectáreas de coca las plantaron por etapas y no de una sola vez. Por tanto, tener un total de 40 hectá-

reas dedicadas a cultivos de mercado representa una posesión de tierras y un capital de inversión muy por encima de lo común. El productor que posea 40 hectáreas es en realidad un productor mediano, no un productor pequeño, es decir, no es un campesino (incluso tener 10 hectáreas bajo platanales representa una posesión superior al promedio).

Productores y mercado

El productor de palmito que figura en el ejemplo del acápite 4, capítulo cuarto, consideró que esta plantación sólo sería rentable en una extensión de cinco hectáreas para arriba; decía también que la mayoría de los cocaleros chapareños no tienen esa cantidad de hectá-

reas a disposición, porque muchos de ellos sólo tienen, en total, cinco hectáreas de tierra. Si estos productores plantarían sólo palmito, no tendrían espacio para el cultivo de arroz y otros, y además no es seguro para ellos depender de un producto único cuyo precio puede fluctuar inesperadamente. Es cierto que no hemos podido detectar las economías de escala que producirían un ingreso relativamente superior en cinco hectáreas en vez de una, y quizás ese productor estaba pensando en términos del monto de dinero recibido y no de la ganancia sobre la inversión (en base al ejemplo, con dos cosechas al año se obtendrá un ingreso neto de 522Bs con una hectárea, versus 2.610Bs con cinco, sin economías de escala). Pero lo que aquí nos interesa enfatizar, es que ése productor del que hablamos, ha logrado percibir claramente que los cultivos de

palmito sólo son rentables para esos productores que poseen extensiones de tierra y capitales superiores a la mayoría de la población chapareña. De ahí que algunos productores concluyen señalando que "la coca recibe a la gente, da empleo, mientras el palmito niega a los productores".

El otro punto importante es que para tener un mercado que ofrezca un mínimo de ganancias, éstos productos necesariamente deben estar en manos de empresas privadas que pueden reunir cantidades elevadas de materia prima, controlar la calidad y realizar el procesamiento del producto (mucho más complicado en el caso del palmito que de la banana), el empaque y la distribución al por mayor. Se puede hablar de una especie de integración vertical, donde el productor, nominalmente independiente, es en la práctica un contratado de la empresa, depende de los precios y condiciones que la empresa le impone, y en el caso del palmito, hasta tiene que aceptar los obreros que la empresa le envía. Si la empresa entra en quiebra, queda sin mercado, y la producción se echaría a perder mientras se busca otro comprador que podría absorber la cantidad exigida por la empresa. La situación de dependencia sería la misma si la empresa compradora fuera pública y no privada. La única diferencia es que los productores no enfrentarían el riesgo de quiebra o de una súbita reducción de ingresos si la empresa pública asume una política de subvención de precios y compra garantizada. Esta es la política agrícola de los países europeos, con las consabidas consecuencias de "montañas" y "lagos" de trigo, mantequilla, leche, etc., que después son vendidos en precios por debajo a los del mercado (*dumping*) y/o donados a otros países, en perjuicio de su propia producción.

Es cierto que los cocaleros también dependen de otros sectores sociales para tener un mercado para su producto. Incluso los productores yungueños que llevan su producto hasta el Mercado de Villa Fátima dependen de las *cocanis* del país para vender. El sueño de la venta directa del productor al consumidor sólo es factible cuando se trata de cantidades mínimas y economías campesinas poco mercantilizadas (por ejemplo, la mujer campesina que ofrece unos quesos o un

saco de papas en la acera de una calle comercial o en los alrededores de un mercado). Los productores que se especializan en la producción de leche también dependen de empresas como la PIL

que compran su producto. La ventaja del actual mercado de la coca en Bolivia es que los compradores son un grupo de pequeños empresarios (comerciantes) independientes, que compiten entre sí, manteniendo el precio al productor. Y como estos compradores cubren diversos mercados de consumo (y no sólo un mercado unificado con estándar único de calidad), pueden pagar más por un producto

superior, pero también aceptan productos inferiores, aunque en precios menores. Así, el productor logra acomodar incluso productos dañados (la *ch'uqita*), pero tiene un incentivo para producir una hoja de buena calidad. Es poco probable que todos los *cocanis* vayan a quebrar juntos, y la quiebra de unos cuantos no tiene un efecto serio en el mercado global. Esta es una situación preferible, tanto para el consumidor como para el productor, comparada con la del Perú, donde la empresa estatal ENACO establece un sólo precio para todo el año, sin tomar en cuenta la calidad de la hoja ni diferencias regionales. Los productores entregan hoja de cualquier calidad (en realidad, entre mediocre y mala) a la empresa, y si quieren obtener mayores beneficios tienen que apelar a una multitud de trucos y circuitos de "mercado negro"

que implica riesgos para ellos y malas consecuencias sociales (pérdida de ingresos públicos por impuestos, fomento de "mafias", etc.).

Gran parte de la inversión oficial en desarrollo alternativo ha sido destinada a obras de infraestructura: escuelas, canchas deportivas, sedes sociales y ramales de caminos. De todas estas obras, los caminos son los únicos que podrían tener un impacto en la producción; la idea es que faciliten la salida de los productos al mercado, sobre todo cuando son muy pesados, como el plátano y el palmito.

Veamos qué clase de caminos se construyen en el Chapare con la inversión oficial. Los caminos son empedrados, con una plataforma elevada por encima del nivel del terreno y aceras de cemento a ambos costados, dando lugar a dos cunetas, con el fin de proteger el empedrado de la erosión de las aguas y

mantener las piedras en su sitio bajo el impacto del trajín. Este tipo de caminos han reemplazado los de tierra y arena, que tenían una superficie suave, aunque muchas veces interrumpida por lodazales y baches. Los taxis (automóviles generalmente de tercera o cuarta mano), motocicletas y bicicletas de los pobladores, podían transitar por estos caminos len-tamente, pero sin mayores problemas. Los caminos empedrados, en cambio, pavimentados con piedras naturales del río, tienen una superficie dura compuesta por millones de pequeñas protuberancias que sacuden brutalmente a los vehículos que no tienen buena suspensión, y causan un rápido desgaste en bicicletas, motos y taxis. Permiten el tránsito rápido de camiones pesados, como los “caimanes” del Ejército o los vehículos de doble tracción, como las camionetas y vagonetas utilizadas por los “Leopardos” (militares que operan en el Chapare)

y los funcionarios de las ONG y del gobierno. Los productores consideran que estos caminos los benefician poco, opinan que arruinan sus propios vehículos, y que sólo sirven para facilitar la entrada de erradicadores y organismos represivos. Los caminos más utilizados en el Chapare siguen siendo las antiguas sendas de arena y tierra.

3.

El debate nacional sobre la coca

En el acápite 1 del capítulo segundo hemos mencionado las convenciones y debates internacionales sobre la coca. Se enmarcan, en general, dentro del debate más amplio sobre las “drogas” o “sustancias controladas” y las razones para prohibir o legalizarlas. La coca es sólo una de la gama de sustancias naturales y sintéticas que entran en la categoría de “drogas” ilegales, y su presencia entre ellas se debe a su relación con la cocaína. De hecho, la opinión ilustrada ha argumenta-do hace tiempo en favor a la despenalización y hasta de la legalización general de estas sustancias, desde posiciones más conservadoras basadas en la “reducción de daños”, como Nadelman (1994), hasta argumentos libertarios que defienden el derecho del individuo de disponer libremente de su cuerpo, sin importar las consecuencias (Szasz, 1992/1993). Varios países europeos, estados norteamericanos y, últimamente, Canadá, han despenalizado

hasta cierto punto el uso de la marihuana para consumo personal y/o fines médicos, pero la cocaína sigue siendo ilegal, excepto para ciertos usos médicos muy específicos (principalmente la cirugía del ojo). No obstante, las posturas prohibicionistas de la "Guerra contra las Drogas", liderada por Estados Unidos, se mantienen como dominantes a nivel internacional. Es evidente que esta "Guerra" tiene fines y usos políticos que poco tienen que ver con la naturaleza dañina o inocua de las sustancias en sí, pero tienen mucho que ver con quienes las producen, comercializan o consumen. Las consecuencias de estas convenciones y políticas en Bolivia son en realidad un tema de relaciones internacionales y no corresponden a los tópicos de esta investigación. Aquí nos interesan los debates nacionales, en tanto que puedan afectar o impactar de alguna manera en la producción de la hoja de coca y la situación de sus productores.

Desde la década de los años 80, el "problema cocalero" aparece con regularidad en los medios de comunicación en Bolivia, y a partir

de los 90 no sale de los noticieros. Pero esto se debe a los conflictos entre los cocaleros y los gobiernos de turno, y a las constantes negociaciones y enfrentamientos. Los cocaleros figuran en las noticias como antes figuraban los mineros y ahora figuran maestros, transportistas, agroempresarios cruceños, jubilados y cualquier otro grupo que protesta o demanda algo frente a las políticas oficialistas. Se trata de un problema político que no se basa en la coca en sí, y cuando se menciona algo específico de la hoja, se lo destaca por su relación con las disposiciones legales, como sucede con la discusión sobre el número de hectáreas requeridas para cubrir la demanda legal o sobre los lí-

mites geográficos de la "zona tradicional"; otros aspectos igualmente centrales relacionados con la producción de la hoja, como la mano de obra empleada, quedan fuera de comentario15. Si pasamos a considerar el debate sobre la coca como tal, se pueden distinguir tres grupos de protagonistas.

El primer grupo está compuesto por representantes o voceros de las partes en la contienda sobre la hoja. En un lado están los dirigentes cocaleros como Evo Morales, Dionisio Núñez o Gabriel Carranza, y en el otro lado los ministros,

subsecretarios y otros funcionarios de los gobiernos de turno. Ministros y otros entran y salen de sus cargos y no suelen mantener una relación continua en el tema, mientras que los dirigentes tienen trayectorias más largas y constantes en el “problema de la coca”, pero ambas partes están obligadas, por la posición que ocupan, a asumir la postura que corresponde a su situación en uno u otro lado de los conflictos. De hecho, no pueden hacer otra cosa, y aunque sus opiniones personales podrían ser más matizadas o disidentes, actúan así porque no quieren ser removidos de sus cargos o desconocidos por sus bases. Por tanto, sus declaraciones o escritos suelen ser bastante predecibles y estereotipados, con más eslóganes que datos. Cuando los oficialistas citan algún dato preciso, suele ser sin fuente. Por ejemplo, el 17 de diciembre de 2002, el entonces viceministro de Defensa Social Ernesto Justiniano anunció que se 15

Machicado (1992/1993: 139) ofrece cifras sobre el número de personas empleadas en la producción de coca, más las empleadas en la producción de sulfato y pasta de cocaína, y el total empleado incluyendo “empleo indirecto”, pero sin explicar cómo se llegó a calcular estos números. Tampoco menciona la distribución de estos empleos según el género y la edad de los empleados.

había autorizado “la exportación de 350.000 libras de coca a los Estados Unidos para la fabricación de la gaseosa Coca-Cola (…) que equivalen a 159 toneladas métricas, que serán exportadas el 2003”

(*La Razón*, 17/12/02). El Viceministro añade luego “que la exportación de coca a Estados Unidos equivale sólo a 180 hectáreas de coca”.

Esta cifra corresponde a una producción de 0,883TM/ha/año, pero el Viceministro no explica de dónde obtuvo esta cifra, que es más baja que las que el gobierno ha manejado en otras ocasiones, y representa una producción mediocre, aunque factible, para la zona tradicional de Yungas. De igual forma, los diputados Medinaceli y Zambrana (2000) presentan una colección de cifras sobre extensión de cultivos de coca, producción de la hoja, erradicación, precios y temas relacionados como producción “real y potencial de cocaína”, con datos que en varios casos proceden de “modelos computarizados” antes que de registros empíricos. El dirigente cocalero de Yungas Dionisio Nuñez, por su

parte, prefiere mencionar unos datos que supuestamente existen, pero sin citarlos. Así, dice que las “federaciones campesinas productoras de cultivos de coca (…) saben cuanta cantidad de hoja de coca produce cada familia; esta información es registrada en cada federación” (*Temas en la Crisis* 63, 2003, p.39), pero no procede a informar sobre los montos que figuran en tal registro y si son superiores o inferiores a lo que dice el gobierno. Otro dirigente yungueño (Carranza, 2001), habla de marchas, del Mercado de Villa Fátima y de la fundación de COFECAY, pero con pocos datos sobre la coca como tal. El dirigente chapareño Guido Tarqui (1986) introduce su libro con una descripción cualitativa del proceso de producción de la coca en el Chapare, pero después pasa a tratar temas sindicales y políticos. En resumen, las contribuciones que este grupo hace al debate sirven para la guerra de posiciones, pero ofrecen poco para resolver los temas en discusión.

El segundo grupo corresponde a los llamados “cocólogos”. Son intelectuales y profesionales que, en general, han ingresado al tema de la coca a través del asesoramiento a las organizaciones de productores por vínculos políticos. Entre ellos se puede mencionar a José Antonio Quiroga, Eusebio Gironda, Mario Argandoña y Silvia Rivera. La mayoría de estos intelectuales trabajan en base a datos de segunda o tercera mano, prefieren fuentes académicas antes que oficiales, y pueden hacer un análisis más crítico que los voceros del

primer grupo. Si contribuyen información de cosecha propia, dicha información suele proceder de contactos cupulares con los dirigentes y de datos referenciales sesgados que se pueden recoger ya sea de ampliados y reuniones, o de una que otra breve visita investigativa que permite recoger impresiones, pero no realizar el tipo de seguimiento empírico necesario para evaluar a fondo los datos de fuentes oficiales y otras. Por ejemplo, Mario Argandoña escribe que en “la mesa de diálogo [entre gobierno y productores a principios de 2003, es decir, un espacio en el que se ofrecen datos referenciales, en este caso de la cúpula sindical], se explicó que un *cato* (…) produce 4.000Bs al año” (*Pulso*, 2-8/5/03). Habrá que suponer que la cifra que menciona Argandoña representa el ingreso bruto, y si es así, se trata de una cifra algo pesimista, si se la compara con nuestros datos empíri-cos16; en todo caso, el “cocólogo” en cuestión no considera qué parte de este ingreso bruto es retenido por el productor, y sin

embargo asevera que "éste es el único ingreso en dinero efectivo que tienen los agricultores del trópico cochabambino", una afirmación que ignora las múltiples fuentes de ingreso que tienen los productores (y que están obligados a buscar) en la realidad. Silvia Rivera critica a la ONG

Centro Latinoamericano de Investigación Científica (CELIN) por citar un rendimiento de 1,8TM/ha (por año, se supone) para los Yungas, y lo contrasta con un estudio realizado en el Perú por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que cita un rendimiento de 2,0TM/ha en cocales con "alta" tecnología: "No cabe duda que para tener un rendimiento tan alto es necesario la utilización masiva de insumos modernos" (*Pulso*, 17-23/1/03). Hemos demostrado que es posible que un cocal yungueño, de altura, alcance ese rendimiento sin insumo moderno alguno, aunque los rendimientos típicos de cocales tradicionales son más bajos. El debate entre Rivera y Franklin Alcaraz, director de CELIN (que figura como otro "cocólogo", dado que las investigaciones de su institución tratan de consumo de drogas y de coca, no de la producción de la hoja), consiste en arrojarse 16

Tomando el segundo caso empírico (proyectado) del acápite 3.1.2, capítulo cuatro, se puede calcular una producción de 692 libras de coca seca por año en un *cato*; el ingreso bruto, en este caso, sería de 6.228Bs con un precio de 900Bs por carga de 100

libras. Si se toma el primer caso de nuestro estudio, estaríamos hablando de 398 libras en un año, con un ingreso bruto de 3.582Bs, pero este caso se basa en una cosecha con rendimiento pésimo, incluso en las condiciones actuales.

mutuamente con diversas cifras procedentes principalmente de la DEA, sin intentar analizar por qué estas cifras varían tanto (ninguno menciona la edad del cocal como una variable importante) o buscar alguna otra fuente más independiente con que cotejarlas. Dado que su orientación política determina su acercamiento al tema, tienden a escoger los datos que convienen al argumento que quieren presentar, sin un análisis riguroso e imparcial. En el fondo, la diferencia entre este grupo y el primero es que los del segundo escriben mejor y citan sus fuentes, dando un barniz académico que les hace más convincen-tes

ante un lector no especialista en el tema, pero el interés político predomina sobre el debate razonado en ambos casos.

El tercer grupo lo integran estudiosos que se han dedicado al tema con fines académicos antes que políticos. Si restamos los autores extranjeros, como Bárbara Leons o Harry Sanabria, y nos limitamos a los nacionales (o nacionalizados), son pocos en comparación con los otros dos grupos, y un número mínimo si se excluye a los historiadores. Sus escritos combinan la investigación propia de campo con fuentes primarias (archivos) y secundarias que son casi exclusivamente académicas; no suelen utilizar la mentada "*Operation Breakthrough*"

de la DEA ni se percatan de las investigaciones de CELIN que han sido elevadas al estatus de contribución importante (aunque sea para criticarlo) en los debates públicos recientes. Hay bastante elitismo académico en esto, pero, al mismo tiempo, investigaciones como las del CELIN no gozan de la solvencia metodológica exigida en los círculos de estudiosos. Lo más notable de los integrantes de este grupo es que tienden a mantenerse alejados del debate en los medios, a veces por decisión propia; Xavier Albó hizo un estudio sobre Coripata en los años 70 (Albó, 1978), pero ahora ha decidido no intervenir en la temática de la coca porque considera que no dispone de datos actualizados; otros prefieren sus torres de marfil a las discusiones acaloradas donde la implicación política de tal o cual dato es más importante que su validez o su fundamentación; la orientación de sus estudios tampoco se presta a la incorporación en el debate público. Spedding (1994) enfoca la organización social y la economía campesina en forma cualitativa, de manera que no contribuye nada a la querella sobre la producción por hectárea por año (aunque el libro citado ha servido para apoyar las posturas "culturalistas" referidas a la tradición y la hoja milenaria), mientras Laserna (1996) se dedica a

demostrar las contradicciones y fundamentación tambaleante de la mayoría de las cifras y posiciones comunes respecto de la coca y la cocaína en todos sus aspectos. Las investigaciones del psiquiatra Jorge Hurtado sobre el acullico como tratamiento para consumidores de cocaína y pasta base, no son útiles para los que quieren acabar con la masticación por considerarla como "drogadicción"

o piensan que es sólo un hábito de indios atrasados que ha de perderse en el curso de la urbanización y la modernización; los argumentos de Hurtado tampoco son útiles para los defensores del *acullico* como tradición andina y cultural que no tiene nada que ver con las drogas, porque su estudio hace evidente que su práctica sí tiene un componente quí-

mico y psicotrópico, de manera que no es sólo cuestión de vincularse con los ancestros y la *Pachamama*.

El hecho es, en todo caso, que el grado de politización del debate es tal que ninguno de los participantes activos se interesa en estudios que intentan establecer datos más o menos objetivos, o reflejar la realidad en todos sus aspectos, incluyendo los que pueden resultar muy incómodos cuando se trata de mantener una conclusión o postura predeterminada. Quizás todo esto explica, en parte, la razón por la que hasta la fecha, y a pesar que desde 2002 se viene hablando en círculos oficialistas y no oficialistas de una investigación sobre los montos y pautas sociales del consumo legal de coca en Bolivia, no se ha tomado medida alguna para ponerla en práctica. Ni siquiera se ha propuesto, como primer paso, sistematizar y publicar los datos que deberían ya existir en manos de DIGECO referidas a las cantidades y lugares de destino de la hoja de coca que sale de los Mercados de Villa Fátima y Sacaba. El mapa resultante sólo señalaría la distribución de la demanda, sin informar nada sobre los fines que la motivan, pero al cotejarlo con los datos del Censo de 2001 sería bastante fácil identificar desfases notables (si es que existen) entre el monto de coca destinado a cada lugar y el número de habitantes. Otros indicadores como el idioma, la ocupación o la pirámide de edades, podrían ser incluidos en la evaluación de estos datos; aquí entraría una investigación sobre pautas de consumo. Es más fácil indagar sobre quiénes mascan coca, toman mate etc., o en qué situaciones o contextos, que establecer los montos reales de consumo. Hablando sólo de *acullico*, incluso entre los que mascan a diario, la cantidad consumida es variable; están luego los que mascan de vez en cuando,

pero este “de vez en cuando” va desde sólo martes y viernes en la noche hasta sólo en un velorio, en Todos Santos, o cuando consultan a un *yatiri* o cuando están de parranda. Pocos consumidores miden su consumo de coca con

precisión; la “onza” o “bolsita” que se compra no siempre tiene un peso preciso, y los supuestos pesos de cantidades vendidas tampoco son lo que se declara17. Si a un consumidor se le exige que diga que masca “una onza”, “una media libra” o lo que sea en un día o semana o mes, eventualmente va a responder llenando una de las casillas de la encuesta, pero esto no significa que la cifra es correcta. Aunque se logre superar esta dificultad (¿entregándole una cantidad medida y viendo en cuánto tiempo la acaba?) y las muchas otras que hay en tratar de conseguir que uno cuantifique el uso de la hoja, en una investigación de este tipo todo depende no sólo de la boleta u otros métodos, sino de quién administra el cuestionario, cómo y dónde lo hace, y sobre todo, cómo se establece la muestra.

Es casi imposible que se consiga armar una investigación que satisfaga a todos los contrincantes en debate, y mínimamente sería necesario realizar varios estudios pilotos con diferentes boletas, modos de administrarlas o medidas de consumo, etc., y también para diseñar el muestreo a aplicar, que no debería ser idéntico en todo el país18. Todo esto tomaría bastante tiempo antes de lanzar una investigación nacional solvente. Sólo así sería posible intentar una proyección de estos datos para estimar el consumo total, y después queda la cuestión de cómo evaluar la cantidad de hectáreas necesarias para 17

Un miembro del equipo, al salir de La Paz, recibió un mensaje para traer más coca a su lugar de destino: él había comprado coca en la ciudad. En medio del viaje aprovechó una parada en Achacachi para comprar otra libra. Se sorprendió al ver que la misma calidad de coca que había comprado en 20Bs la libra en La Paz, costaba sólo 10Bs la libra en Achacachi, pero cuando comparó las dos bolsas resultó que la

“libra” en Achacachi era la mitad de la “libra” en La Paz. Si no hubiera comprado la otra “libra”, hubiera tomado la “libra” achacacheña como tal.

18

Se ha criticado el estudio original de Carter y Mamani, base de las 12.000ha legales, por haberse basado en un perfil asumido de antemano del “consumidor tradicional”

—rural, campesino o minero— y por haber aplicado su encuesta a poblaciones que correspondían a este perfil, omitiendo grupos urbanos y otros por suponer

que no consumían (ver Silvia Rivera en *Temas en la crisis* 63:7). Por tanto, los estudios pilotos deberían establecer perfiles cualitativos que permitan diseñar una muestra inclusiva, y no proceder en base a presuposiciones, para luego iniciar la fase cuantitativa.

satisfacer este consumo. En este momento sólo hay especulaciones sobre la evolución del consumo de coca en diferentes partes del país o entre diferentes estratos sociales. El mapa de DIGECO podría señalar de entrada cuáles de estas especulaciones tienen cierto fondo en la realidad o están totalmente despistadas. También podrían salir a luz diversos malos manejos o descuidos de los funcionarios o de los *cocanis,* entre otros.

Un investigador que estudiaba el comercio de coca en la frontera argentina a mediados de los años 90 opinaba que, si uno comparaba las cantidades de hoja de coca que salían del lado boliviano con las que eran registradas como ingresando legalmente al lado argentino, era evidente que había un monto considerable que "desaparecía" en la frontera. Es posible que una parte (o la totalidad) de esta hoja "desaparecida" pase de contrabando hasta las bocas de mascadores argentinos, y puede ser que la frontera argentina no sea el único lugar donde existen este tipo de desfases. Por todos estos motivos, a fin de cuentas, nadie quiere que se realice el estudio, un estudio que sirve como pelota discursiva (para exigir el estudio, para quejarse de su ausencia… para seguir especulando), mientras que, como realidad práctica, el mentado estudio podría ser fatal para más de uno de los participantes del debate, y hasta para sectores que hasta ahora se mantienen al margen de la discusión.

CAPÍTULO SEIS

Conclusiones

Este capítulo contiene tres acápites. El primero se ocupa de temas analíticos referidos a la economía campesina, tomando a la hoja de coca como un ejemplo

específico que permite iluminar varias cuestiones teóricas y metodológicas. El segundo se refiere a temas específicos de la coca en el contexto boliviano, incluyendo tópicos políticos y sociales como el desarrollo alternativo y el impacto de la erradicación. El acápite final incluye tanto recomendaciones para po-líticas públicas referidas a la coca como propuestas para temas de investigación que merecen ser desarrollados en el futuro.

1.

Economía campesina y coca

1.1.

Mano de obra doméstica, *ayni* y jornal (*minga*) Suelen haber dos tipos de explicaciones —una que procede de enfoques culturalistas y otra economicista— para la existencia (o persistencia) del intercambio recíproco de jornadas de trabajo en los Andes conocido como *ayni*. Quienes expresan un enfoque culturalista, presentan el *ayni* como expresión de una racionalidad de la reciprocidad basada en la necesidad del otro antes que del beneficio de uno mismo:

“El *ayni* es una ayuda permanente entre todos, y eso se hace de corazón, no porque alguien le obliga o dice que debe ser así (…) hay que conocer si a alguien le falta algo o tiene menos o no tiene nada (…). Eso es ayni” (Flores, Montes, Andia y Huanacuni, 1999:102-3).

Algunos autores llegan a proponer una confrontación directa entre “sistema de reciprocidad” y “sistema de intercambio” (Michaux,

Gonzáles y Blanco, 2003: 124), entendiendo a este último —al parecer—, como un sistema económico donde cada acto o decisión se basa en la búsqueda del interés propio, es decir, en el *homo economicus* de la teoría neoclásica. Sahlins (1974/1977) clasifica este tipo de intercambios como “reciprocidad negativa” y demuestra que de ninguna manera son exclusivos de la economía de mercado, capitalista o monetarizada. Para él, el conjunto de actos económicos (que también son intercambios) que corresponden a lo que los culturalistas consideran

“reciprocidad”, incluye tanto la reciprocidad generalizada como la equilibrada (que es donde cabe específicamente el *ayni*) y, además, define otra categoría de intercambio: la redistribución.

Para los culturalistas, los actos de “reciprocidad” se oponen a la búsqueda de interés o beneficio personal: “En la reciprocidad, se da a quien lo necesita (…) el más débil recibe en mayor cantidad que el más fuerte (…) el hombre [sic] tiene que olvidarse a sí mismo para tener interés en el otro” (Temple 2003: 37, 38, 68). Las motivaciones de fondo, a su juicio, son afectivas y solidarias, y no tienen que ver con la obtención de beneficios para uno mismo. Sin embargo, los ejemplos etnográficos que presentan para ilustrar esta posición se concentran en contextos festivos, por ejemplo los asociados con el cambio de autoridades comunales y los que proceden de diversos bienes (comida cocida, bebidas alcohólicas, panes, etc.) que se intercambian entre los participantes en estas ocasiones. Los culturalistas no hacen análisis empíricos del *ayni* en el trabajo productivo, y cuando lo mencionan, lo incluyen en un conjunto de intercambios diversos donde “las familias que apoyan a los necesita-dos recibirán una ayuda cuando la ocasión se presente” (Michaux, Gonzáles y Blanco *op.cit*.: 107).

Los casos empíricos analizados en nuestra investigación que más se acercan a este modelo —al que proclaman los culturalistas—

son los jornales de trabajo en *yanapa* entre familiares cercanos (v. *supra* 3.3.1, capítulo tercero), pero se debe señalar que los/as hijos/as que ayudan a su madre anciana en *yanapa*, lo hacen porque han recibido tierras en herencia de ella. De hecho, si no las hubieran recibido, ni siquiera estarían presentes para ayudarla, habrían tenido que buscarse la vida en otra parte. Por supuesto, su trabajo en *yanapa* también expresa afecto, pero no se puede ignorar que se conocen otros casos

donde los/as hijos/as que también recibieron tierras en herencia, dejaron a su padre anciano en el abandono total, incluso cuando vivía en la misma casa. La faena en los Yungas representa un caso donde se distribuye generosamente comida y bebida por motivos que tras-cienden la obtención directa de beneficios económicos, pero hemos demostrado que existen razones técnicas y materiales

para realizar este gasto de “reciprocidad”, además del prestigio social o las bendi-ciones rituales que se puede conseguir.

Los culturalistas aciertan en destacar que la prevalencia del *ayni* (laboral o de otros tipos) viene apoyada en una amplia red de relaciones sociales que significa cierta igualdad política y social. Pero esto expresa y corresponde al tipo de organización social y económica de la comunidad campesina, no necesariamente a una racionalidad o un sistema fundamentalmente distinto y opuesto al que opera en los intercambios de mercado, y mucho menos se trata de un acto de caridad.

El trabajo doméstico impago (reciprocidad generalizada, según Sahlins), el *ayni* (reciprocidad equilibrada) y la *minga* o jornal (reciprocidad negativa, al igual que la venta de los productos) son componentes de un sólo sistema integrado, con una sola racionalidad global. Los productores cocaleros son un ejemplo exitoso de la integración de la organización campesina de la producción con el mercado, incluso sin que la incursión del mercado a su forma más

“salvaje” —la demanda excepcional de coca generada por la industria de la cocaína— haya desbaratado la estructura comunal (v. *supra* 2, capítulo segundo).

Las otras explicaciones sobre la persistencia del *ayni* son, como se ha señalado, las economicistas, aquellas que, por un lado, enfatizan la imposibilidad de individualizar el proceso productivo y, por otro, proponen una relación entre la prevalencia del *ayni* y la falta de dinero con que cancelar jornales, hecho que a la vez es atribuido a un menor grado de integración con el mercado (cf. Sanabria 1993: 145-150). En el fondo, en este enfoque parece persistir la idea de la existencia de un modelo implícito de “comunidad campesina” original donde no existe el intercambio de productos, bienes de consumo, tierras o mano de obra, excepto en un nivel mínimo y bajo parámetros

“tradicionales” (trueque, *ayni*) que se supone ajenos a la racionalidad mercantil. Esa comunidad, según los economicistas, habrá sufrido un

proceso de incorporación a la economía de mercado expresado en la frecuencia con que intercambios por dinero aparecen en cada uno de esos rubros

(productos, bienes de consumo, tierras o mano de obra), el cual, se supone, iría distorsionando o eliminando, de manera paralela, a las instituciones sociales propias. Los culturalistas estarían de acuerdo con este modelo, con la diferencia de que ellos consideran que la mercantilización es una desgracia, mientras que los economicistas generalmente piensan que la falta de acceso al mercado es mucho peor (una posición que, dicho sea de paso, es compartida por la mayoría de los campesinos, que suelen quejarse del mercado limitado para sus productos, antes que lamentar el hecho de tener que venderlos).

Los argumentos de los economicistas se acercan más a la realidad empírica, pero sólo a una parte de ella. Sus interpretaciones tienden a enfocar las decisiones de los productores, considerados como individuos que tienen que alcanzar ciertas metas productivas en base a un conjunto restringido de recursos laborales y monetarios, sin tomar en cuenta que el "productor" campesino no es un individuo, sino una unidad doméstica con una composición determinada, y además, miembro de un conjunto social más amplio —su propia comunidad de residencia y las vecinas, en primer lugar, y luego las regiones de donde provienen, por ejemplo, los migrantes temporales y estacionales que participan en la producción— cuya composición influye en las opciones laborales disponibles en potencia y la combinación de estrategias que son asumidas eventualmente.

Es evidente que, en el contexto de la agricultura campesina, el primer componente de la mano de obra es la mano de obra procedente de la unidad doméstica misma, y que la utilización de *ayni* y/o jornal va a depender, en primer lugar, de la composición y disponibilidad de esta mano de obra (MdeO) propia. Los productores abordan el asunto desde el lado de la demanda, es decir, desde las decisiones laborales asumidas por cada unidad productiva. Hemos demostrado cómo estos factores influyen en las estrategias de empleo de MdeO y luego en los ingresos obtenidos, en los casos analizados en el acápite 3.3.1, capítulo tercero. De antemano, un productor hace *ayni* porque puede hacerlo (tiene quien pueda ir a devolver los *aynis*) y porque le proporciona un beneficio en términos del ingreso neto que obtiene de la producción, no se trata simplemente de un sentimiento

“de corazón” o de un dictamen cultural. A la vez, es indudable que la participación en el *ayni* depende de la existencia de una comunidad de productores que se encuentran en las mismas etapas del mismo proceso productivo en las mismas épocas del año. Por esto es que se explica que en la actualidad la práctica del *ayni* en el Chapare se limita casi exclusivamente al chaqueo, mientras que en los Yungas pude figurar en cualquier etapa de la producción y es una práctica especialmente extendida en la cosecha de coca.

Al mismo tiempo, la extensión del *ayni* representa una socialización de la actividad productiva y, en cierta forma, es como si todos/as los/as cocaleros/as de una comunidad o zona, que se ayudan mutuamente en la cosecha y otros trabajos, actuaran “como si” conformaran en realidad una gran unidad productiva, aunque formalmente estén divididas en pequeñas unidades de producción individuales. El *ayni* no puede corresponder a productores solitarios o muy dispersos en el espacio, por mucho que quisieran ahorrar dinero y/o expresar sus deseos de “ayudar” a los demás; por esto mismo se explica que los productores involucrados en los proyectos de desarrollo alternativo no trabajen en *ayni*, no es que no lo hacen porque representen una mentalidad “capitalista” que sólo admite MdeO asalariada.

Otro aspecto a tomar en cuenta son las consecuencias de las diferentes combinaciones de MdeO sobre la productividad que el productor campesino se ve obligado a (o escoge) aplicar. En la investigación de Calvo *et al.* (1994), en base a un estudio de la producción campesina de papa en Raqaypampa (Cochabamba), se concluye que la MdeO doméstica es más productiva que la extra doméstica (dentro de la cual no distinguen *ayni* de *minga*). Nuestros datos de Chulumani, referidos a la productividad de la mano de obra en la cosecha y a la composición del grupo de trabajo que tenía esa productividad (v. Cuadro 5) no apoyan esta conclusión, como tampoco señalan tendencias contundentes a favor de la productividad mayor de alguna de las categorías de MdeO. Se observan algunos casos con un predominio de MdeO propia tanto con una productividad muy baja como con una mediana o una elevada, y lo mismo pasa con los casos en donde la mitad o más de los jornales invertidos eran *ayni*. Es cierto que los casos con un predominio de *mingas* incluidos en ese cuadro muestran una productividad por debajo del promedio, pero

se tiene otros casos de Dorado Chico y de Asunta donde las *mingas* muestran una productividad superior. En el Chapare, la productividad es muy superior, y esta productividad elevada (aparte de la diferencia técnica) se debe al uso de MdeO asalariada, bajo la modalidad de pago a destajo. La combinación de baja productividad y uso de *mingas* en los Yungas representa casos donde los dueños no estaban en condiciones de contribuir cantidades significativas de MdeO

propia y/o de *ayni*.

De hecho, el estudio sobre Raqaypampa trata de cultivos anuales, cuya productividad es bastante uniforme y fácil de comparar dentro de un sólo ciclo agrícola. Una de las complicaciones de la coca es que se trata de un cultivo perenne; los casos que hemos estudiado cubren cocales que van desde un año hasta más de 50 años de edad.

Por tanto, la productividad del cultivo en sí es extremadamente variable. Entonces, los casos reales representan la combinación de una serie compleja de factores: la productividad del cultivo mismo, que a la vez depende de diversos elementos (edad, altura, etc.); la MdeO

propia disponible y las opciones de acceder a MdeO extra doméstica.

Idealmente, se accede a la *minga* (jornaleros) sólo cuando los cultivos son más productivos y/o cuando se puede conseguir que ellos se es-fuercen en elevar su productividad (a través del trabajo a destajo en el Chapare, o cuando la dueña logra imponer un buen ritmo de trabajo en los Yungas).

El *ayni* representa una opción preferible no sólo cuando los cultivos son poco productivos, sino cuando la MdeO doméstica no es muy "asalariable", como es el caso, por ejemplo, de mujeres con *wawas* de pecho que trabajan en los Yungas. Ellas salen del trabajo para atender a sus *wawas* y no avanzan con la misma rapidez que una soltera (o una mujer mayor cuyos hijos trabajan al lado de ella), pero esto es aceptable dentro del trabajo en *ayni*, y no tanto para el trabajo a jornal (como en el caso de la *utawawa* en Asunta, una madre soltera que tenía que andar de casa en casa porque las atenciones que prodigaba a su *wawa* le hacían poco deseable como jornalera). El *ayni* responde así a un ritmo de trabajo más descansado, en parte porque los mismos cultivos no dan para un trabajo intensivo, y en parte porque los participantes prefieren ahorrar sus esfuerzos (reduciendo las horas trabajadas al día) antes que maximizar sus

ganancias. Esto sí es un

elemento cultural, una valoración del trabajo como una actividad de la vida en la cual todos deben participar, pero de una manera cómo-da, no dominada por la búsqueda de ganancias o el afán de (auto) explotarse; es, además, una cultura práctica que no tiene que ver con

"el corazón" o con la necesidad percibida del semejante, es la búsqueda de un modo de vivir que combina un ingreso adecuado con actividades cotidianas que no son extenuantes.

A la vez, el uso del *ayni* de ninguna manera va en contra de la integración con el mercado como tal; no se puede decir que la economía yungueña sea menos mercantilizada que la chapareña; si hay más *ayni* en la primera y menos en la segunda, se debe a factores políticos que han afectado las actividades productivas pero no al grado de integración con el mercado.

1.2.

Ingresos y racionalidad económica

El ingreso de un productor agrícola que resulta más fácil de contabilizar, el que se suele citar comúnmente, es el ingreso bruto en base al precio de mercado vigente para su producto en las fechas bajo consideración. Pero aquí hemos demostrado que ésta no es la forma de obtener un indicador certero para conocer los ingresos reales de el o la productor/a de coca, porque el ingreso bruto no representa el dinero que realmente queda en manos del productor, sino que parte de este dinero es absorbido en cubrir los gastos producidos en dinero (principalmente mano de obra asalariada). Es necesario restar estos gastos para llegar al monto del ingreso neto, es decir, el ingreso monetario real. Este monto de ingreso neto depende de cuánto en dinero se ha gastado en producir ese producto, un dato que es sumamente variable según la cantidad de la MdeO y otros insumos que el o la productora ha podido cubrir con recursos propios. Después de calcular este ingreso neto, y cruzándolo luego con los gastos en MdeO y otros, hemos escogido evaluarlo, primero, en términos del porcentaje del ingreso bruto retenido, que es definitivamente la medida considerada en

primer lugar por los productores cuando hablan de si el producto “les rinde” o no; y, segundo, hemos elegido evaluar el ingreso neto según el ingreso por día trabajado personalmente (por todos y cualquier miembro de la unidad doméstica que participó en ese ciclo productivo).

Esta segunda medida —el ingreso por día trabajado— no es

calculada por los mismos productores y tampoco es frecuente en los estudios académicos. De hecho, fue utilizado por Chayanov (cfr. Blum, 1989/1995: 45), precisamente para explicar porqué los productores campesinos pueden persistir con un producto determinado cuando el precio baja hasta niveles en los que los productores capitalistas se ven obligados a abandonarlo. Al trabajar personalmente, o utilizar MdeO que no requiere pago en dinero (el *ayni*, en el caso andino), se puede retener la mayor parte del dinero de la venta del producto y gozar de un ingreso por día mayor que el del jornalero agrícola —cuando el precio está relativamente alto— y seguir percibiendo un ingreso, aunque menor, cuando el precio es tal que ya no se emplea jornaleros en esa producción. El ingreso por día trabajado proporciona un indicio de los beneficios reales que se obtienen al emplear a las categorías de MdeO doméstica que no tendrían otras posibilidades de obtener ingresos en dinero; el ingreso por día trabajado también permite explicar los motivos que impulsan al productor a emplear MdeO propia en vez de ajena cuando esa MdeO no tiene otras alternativas, tal como demostramos en el análisis del segundo estudio de caso en Alto Asunta (v. 3.3.1, capítulo tercero).

Costo de oportunidad

El ingreso por día trabajado, además, es una medida calculada en base a los gastos e ingresos reales y no en base a valores imputados, como el costo de oportunidad de una actividad que en la práctica no fue remunerada en dinero. Los productores manejan un concepto propio del costo de oportunidad —que llaman “el tiempo perdido”—

cuando hablan de etapas como el secado de la coca o el viaje para su comercialización. A la vez, para fines de cálculo, no hemos podido atribuir un costo de oportunidad nominal a estas actividades, porque tal costo dependería de

quién realiza la tarea en cuestión.

Tratándose del secado, si esta tarea la realiza un varón adulto en los Yungas, el costo de oportunidad sería de 15Bs (medio jornal "de hombre") en la zona tradicional, ó 10Bs en Asunta (zona de colonización).

Para una mujer adulta sería de 10Bs en la zona tradicional y de 7,75Bs en Asunta (medio jornal de una cosechadora); para un varón adulto en el Chapare, sería de 10Bs, y no habría equivalente para una mujer adulta, mientras que en el caso de una anciana en cualquier zona,

el costo de oportunidad sería cero porque no tendría una actividad asalariada alternativa. Sin embargo, las decisiones prácticas de los productores no se ajustan a la consideración del costo de oportunidad en todos los casos. Por ejemplo, si el hecho de minimizar el costo de oportunidad fuera una consideración central, en los Yungas se ocuparía a una mujer en el secado de coca antes que ocupar a un varón, pero muchas unidades domésticas (UD) prefieren ocupar al padre de familia en el secado mientras que la madre sigue dirigiendo la cosecha.

Ingresos y productividad de la mano de obra

El Cuadro 5 resume los datos referidos a los ingresos por día trabajado en una serie de casos de cosechas de coca en los Yungas y en el Chapare, combinados con una medida de la productividad de la MdeO (promedio de libras de coca seca cosechadas por *k'ichiri*/*mit'iri* por día [l/k/d]) y con el ingreso neto expresado como porcentaje del ingreso bruto retenido (%IBR). Lo primero que se observa, por una parte, es que hay una relación entre la productividad en la cosecha y el ingreso por día: a la mayor productividad le corresponde un mayor ingreso; por otra parte, no se observa la misma relación entre el ingreso por día y el porcentaje del ingreso bruto retenido (%IBR). El mismo cuadro nos entrega otro dato importante: los ingresos por día trabajado en el Chapare son mucho mayores que los que se obtienen en los Yungas, y esto se explica —en el mismo cuadro— porque, en primer lugar, cada cosechador(a) del Chapare cosecha mucho más por día que su

par yungueño/a, tomando en cuenta, además, que los precios de la coca en el mercado son parecidos en ambos casos: en Yungas y en el Chapare, durante el periodo a que corresponden estos datos, el precio al productor fluctuaba entre 8Bs y 10Bs por libra, raras veces más. Otro dato de relevancia que se observa en el cuadro es que, en ningún caso, los ingresos por día trabajado están por debajo del jornal mínimo prevaleciente en ambas zonas (en el *k'ichi* 20Bs en Yungas tradicional y 15Bs en Asunta; 20Bs para el desyerbe y otros en el Chapare). En el caso de la cosecha en el Chapare, no hay un jornal fijo, pero podemos decir que el ingreso mínimo que hemos encontrado (de un "mal *mit'iri*"), sería de alrededor de 36Bs en un día, también por debajo de los ingresos por día de los dueños. Esto demuestra porqué, en todos los casos, los productores prefieren trabajar para sí mismos, y por ello, sólo van a "jornalear"

cuando no tienen qué hacer en sus propios predios.

Cuadro 5

Ingreso por día trabajado

en la producción de coca

Ingreso

Lugar

Bs/día

L/k/d

% IBR

trabajado

YT

21,86

2,69

81

YT

22,88

3,61

92

YT

23,22

4,40

100

YC

24,81

4,00

69

YC

25,99

4,69

90

YC

29,09

4,77

87

YT

30,62

4,07

73

YT

31,67

3,43

49

YT

32,94

4,83

100

YT

35,30

4,16

93

YT

35,41

4,52

79

YC

38,80

4,22

87

YT

38,86

4,23

100

YT

39,23

6,10

92

YT

59,30

5,00

78

YT

66,19

6,47

84

YT

82,68

5,33

80

YC

102,66

6,76

73

CH

125,78

19,67

89

CH

152,22

18,75

91

CH

224,00

30,00

87

CH

232,00

22,00

46

YC: Yungas de colonización;

YT: Yungas tradicional;

CH: Chapare

L/KD: Libras de coca seca por cosechador (a) por día

%IBR: Porcentaje del ingreso bruto retenido por el productor **Fuente:** Elaboración propia

Mano de obra y mercado de coca

Analizaremos con más detalle las relaciones entre los jornales y los precios de mercado de la coca, en el caso de los Yungas. El caso del Chapare (y el de la cosecha en *libriada* en Asunta) es diferente, porque no se paga lo mismo en todos los casos. En la zona tradicional de los

Yungas se pagaba 20Bs por día en la cosecha (*k'ichi*) durante todo el periodo de estudio, sin importar la productividad específica de cada cosecha. Es evidente que las cosechas con una productividad parecida o inferior al promedio de 4,28l/k/d obtienen ingresos por día trabajado de entre 20Bs y 40Bs por día, mientras que las cosechas que obtienen una productividad superior al promedio (de 5,00l/k/d para arriba) generalmente obtienen ingresos diarios por encima de los 55Bs. Si tomamos como precio representativo 10Bs/libra (300Bs/

cesto), un promedio de siete jornales de cosecha por cesto, y una relación entre jornales de cosecha y jornales de desyerbe (*k'ichi/masi*) de 4 a 1, cada *k'ichiri* (cosechadora) tiene que producir 2,75 libras de coca al día para cubrir su jornal (20Bs), más el costo del desyerbe de 7,50Bs, la cuarta parte de un jornal de *masi* de 30Bs. Con el cesto en 270Bs, cada *k'ichiri* tendrá que producir 3,05 libras de coca seca por día para cubrir estos costos. Es decir, este nivel de productividad

representa el mínimo rentable, debajo del cual el dueño definitivamente entra en pérdida.

Consideramos que no es una coincidencia que estas cifras representen justamente las productividades más bajas que hemos encontrado y que el precio no se haya reducido por debajo de 270Bs el cesto durante el mismo periodo. Mientras los productores no están obligados a vender la coca inmediatamente —pueden esperar unas semanas para sacarla al mercado o pueden retirarla del mercado si el precio está demasiado bajo—, los compradores tienen que comprar cierta cantidad mínima cada semana para mantener su negocio; entonces, los compradores se ven obligados a ofrecer un mínimo rentable a los productores. A la vez, los productores no pueden reducir el jornal de cosecha por debajo de 20Bs, porque las trabajadoras se rehúsan entrar a cosechar los cocales con pagos inferiores.

En Asunta, si tomamos una relación de *k'ichiri/masi* (cosecha/

desyerbe) de 6 a 1, un jornal de *k'ichi* de 15Bs y uno de *masi* de 20Bs, cada *k'ichiri* tendrá que cubrir costos de 18,32Bs por día, y esto corresponde a 2,29 libras de coca seca con un precio de 240Bs el cesto, que es el precio mínimo a que llegó la coca en ese sector durante nuestra investigación. Estas cifras se sitúan muy por debajo de las productividades más bajas que hemos encontrado (4,00–4,27l/k/d), lo que quiere decir que en la zona tradicional hay una relación

bastante tensa entre el precio de mercado, el jornal vigente y la productividad mínima (de los cocales más viejos e improductivos), que se relaciona con la escasez de MdeO, hecho que a su vez, obliga a los productores a consentir las exigencias de sus jornaleros/as. En Asunta, aunque se suele asumir que hay mayor escasez de MdeO, parece que los productores (dueños) mantienen un mayor margen de flexibilidad con referencia a los precios vigentes, a la vez que su MdeO asalariada correspondería a categorías más "explotables"

(migrantes temporales y estacionales, *utawawas*) versus los/as jornaleras de la zona tradicional, en gran parte campesinos que tienen sus propios predios y no dependen directamente de los que los emplean, y por ello, tienen mayor poder de negociación respecto de los pagos. Es cierto, por otra parte, que en Asunta el

jornal siempre incluye comida, y que cuando se incorpora el costo de la comida en los cálculos, el valor real del jornal sería mayor, pero no tanto como para cerrar la brecha entre la ganancia del dueño y el ingreso del o la jornalero/a.

En el Chapare no se nota esa relación tensa entre el nivel de los jornales y el precio del producto; todos los dueños obtienen un ingreso por día trabajado que está muy por encima del límite de

rentabilidad. Por las razones expuestas, sin embargo, es muy difícil proponer una relación promedio entre la cantidad de coca seca y los jornales invertidos en la cosecha y el desyerbe; suponemos que una carga de 100 libras de hoja seca corresponde a 250 libras de *matu* (suponiendo una merma de 60% del peso en el secado), y que dicho *matu* ha sido obtenido de una extensión que se puede carpir en un día, con un jornal de 20Bs. 250 libras de *matu* representan casi 21 *tiradas* de 12

libras (20,83 para ser precisos), suponiendo que se paga 9Bs por *tirada*. Entonces, el costo de producción de esta carga sería de 209Bs en total (sin incluir el secado, que tampoco se considera en el caso de los Yungas). Un precio de mercado de 900Bs por carga, representativo para el periodo de estudio, sobrepasa por mucho este límite. Este se-ría, por tanto, otro motivo que explica la ausencia de resentimiento hacia las intermediarias entre los productores chapareños, a la vez que sugiere que aquí no existe una relación orgánica entre el precio de mercado y los jornales.

En el Chapare de hoy, hay muchos campesinos buscando trabajo y son pocos los productores que están en condiciones de emplearlos; este fenómeno explicaría el nivel muy bajo de los jornales en comparación con los ingresos obtenidos por los productores. Por otra parte, el jornal de 20Bs representa un nivel mínimo de subsistencia si consideramos el costo de la canasta familiar básica (3.2.2, capítulo cuarto), unos 100Bs por semana para alimentar a una familia de cinco miembros (sin tomar en cuenta la ropa, los estudios, etc.). Estos 100Bs corresponden, además, al monto que podría ganar el varón adulto de la familia si es que encuentra trabajo durante cinco días de la semana; los demás miembros de esa familia probablemente no encuentren trabajo pagado aunque lo busquen.

En los Yungas, la canasta familiar mínima tiene un costo similar, pero tanto el varón como la mujer pueden encontrar trabajo pagado durante cinco días y ganar un total de 250Bs; si el varón no encuentra trabajo “de hombre” y ambos se ven obligados a emplearse en la cosecha, ganarían 200Bs, y sus hijos de 10 años para arriba también podrían obtener sus propios ingresos. Bajo este enfoque, es posible afirmar que mientras el *ayni* socializa el trabajo productivo, el trabajo por jornal socializa las ganancias, y también se puede hablar de una mayor redistribución de los ingresos de los dueños de cocales en los Yungas, versus una mayor concentración de los ingresos en manos de los dueños en el Chapare.

Otro motivo para la gran diferencia entre los ingresos por día trabajado entre los productores del Chapare y los Yungas —una brecha que podría haber sido aún mayor si hubiéramos intentado incluir la amortización de la inversión inicial en establecer el cocal— es que los costos de producción en Yungas son mucho más elevados que en el Chapare. Debe tomarse en cuenta, además, que durante el periodo de estudio los precios del producto eran casi iguales en ambas zonas: entre 9 y 10Bs por libra en los mercados primarios en el Chapare, y alrededor de 10Bs en las ferias de Yungas tradicional (en Asunta dicho precio, en algunos casos, llegó a bajar hasta 8Bs por libra). Por otra parte, los productores yungueños siguen pagando los mismos jornales (en Asunta 1Bs por libra de *matu* en libriada) sin importar las variaciones en el precio, mientras que en el Chapare, cuando baja el precio, el pago por *tirada* en la cosecha también baja. Si el precio al productor es de 10Bs por libra en ambas zonas, considerando sólo el pago en la cosecha de 100 libras de coca seca, la cosecha chapareña

(21 *tiradas*) costaría 210Bs, versus 467Bs (23 jornales de 20Bs) en Yungas tradicional (345Bs[1] en Asunta), sin considerar los costos del desyerbe.

La combinación de estos datos con la mayor productividad de la mano de obra en la cosecha explica de entrada por qué el productor chapareño, en la actualidad, puede ganar hasta 10 veces más por día trabajado que el productor yungueño.

Coca yungueña versus coca chapareña

Se suele suponer que la hoja chapareña es siempre más barata que la yungueña,

y en el pasado era efectivamente así. Por ejemplo, Carter y Mamani (1986:104-5) citan un precio promedio de $us0,76

(9,12Bs, con el tipo de cambio de 12Bs por dólar que ellos citan) por kilo de hoja yungueña en 1972, versus $us0,39 (4,68Bs) por kilo de hoja chapareña en ese mismo año; en 1977, las cifras equivalentes eran de 38,7Bs por kilo de yungueña versus 17,0Bs por kilo de chapareña.

Es decir, el precio de la chapareña representaba el 51% de la yungueña en 1972, y el 44% en 1977. No hemos podido encontrar datos que permitan demostrar qué pasó con los precios relativos de la coca en los años siguientes, ya que la serie de precios de hoja de coca de 1978 a 1999 que presentan Medinaceli y Zambrana (2000: 42) citan un solo precio por año en dólares por carga, lo que hace suponer que se trata de precios chapareños, dado que la carga es un medida desconocida en los Yungas. Parece que en 1986 la hoja chapareña seguía siendo más barata, porque en la época seca, cuando la hoja yungueña era cara, detallistas inescrupulosas compraban chapareña para mezclarla con la yungueña para venderla en La Paz. Esta sigue siendo la práctica co-mún para la venta de hoja de coca al detalle en el Chapare, es decir, se mezcla coca yungueña con chapareña, pero ya no porque reduce el costo para la mayorista, sino porque los consumidores de la misma región no quieren mascar coca del Chapare, siempre que lo puedan evitar.

Todos estos datos nos señalan que hay un acuerdo generaliza-do en sentido de que el producto del Chapare es inferior al de los 1

Suponiendo la misma productividad promedio por *k'ichiri*; en realidad, probablemente la productividad sería mayor y, por tanto, el costo en jornales menor.

Yungas para fines del consumo tradicional; se pensaba también que el mercado tradicional para la coca chapareña eran las zonas rurales empobrecidas que no podían pagar el precio de yungueña. Sin embargo, ahora que los precios de la coca en Yungas y el Chapare son casi equivalentes, ¿por qué esos pobladores de las áreas rurales empobrecidas siguen comprando coca chapareña? No poseemos datos sobre los mercados abastecidos desde el Mercado de Sacaba ni sus

prácticas de comercialización en ellos (¿serán oligopolios locales que excluyen la yungueña y/o demandas no tradicionales?) para demostrar por qué este producto inferior goza actualmente de un precio casi equivalente, aunque sabemos que esos factores yacen debajo de las diferencias en ingresos que hemos demostrado.

Campesinado y lógicas de mercado

Hasta este punto, todo este análisis se enmarca dentro de los cánones de una racionalidad eminentemente "de mercado", o capitalista, si se quiere. No encontramos rasgos de una racionalidad distinta, sea "andina" o no mercantil. Consideramos que se puede hablar de una racionalidad campesina, pero ésta se expresa en términos de buscar empleo para todos los miembros de la unidad doméstica, en vez de pensar en un solo miembro que "gana el pan" para los demás (el modelo de la "familia parsoniana", considerada típica de la sociedad industrial). Hemos dicho que dentro de este concepto no se busca la maximización de ganancias como meta dominante y, por tanto, se acepta el empleo de miembros no muy productivos y se mantienen cultivos que muestran niveles bajos de productividad. Pero, en todo caso, los criterios de la racionalidad mercantil establecen los límites para emplear a estos miembros y para mantener estos cultivos. Los cultivos de autoconsumo, aunque se supone que se dirigen a satisfacer valores de uso y no de cambio, también caben dentro de estos criterios (v. el ejemplo del cultivo de arroz, acápite 4, capítulo cuarto).

Sin embargo, hay otros aspectos que sí podrían representar una mentalidad específicamente campesina y no capitalista: uno de ellos sería la renuencia a asumir el monocultivo. No obstante las sugeren-cias de distintas fuentes sobre la existencia del monocultivo de coca en el Chapare, todos nuestros informantes señalaron que, incluso durante los mejores tiempos del auge de la coca, los productores mantenían

sus cultivos de arroz, yuca y otros productos para autoconsumo, además de frutales, para autoconsumo también y para la venta en pequeñas cantidades. Hemos visto incluso que los productores de productos alternativos rechazan la idea de volcar todo su predio a un solo cultivo, aunque esto sea lo recomendable

para obtener una mayor rentabilidad. Para explicar esta actitud, no es necesario invocar una supuesta "aversión al riesgo" particularmente campesina (y opuesta a la lógica del mercado), sino simplemente que resulta más barato producir arroz que comprarlo, y era más barato aún durante los tiempos del auge, cuando los comerciantes cobraban precios elevadísimos por todos los bienes de consumo que internaban a las zonas productoras. Además, la racionalidad mercantil no recomienda invertir todo el capital disponible en una sola rama cuando esta rama muestra un mercado inestable y con tendencias a la baja, que es lo que se ha observado en el caso del palmito y las piñas.

En los Yungas, en particular en Dorado Chico (que en otros aspectos muestra un mayor "tradicionalismo 2") y en algunos casos en Asunta, hay indicios de que los productores sólo producen coca y nada más. En el caso de Dorado Chico, esto se explica por las ventajas comparativas de producir coca en un contexto de minifundio y de tierras gastadas: no vale la pena ocupar parte de la poca tierra que uno tiene produciendo algo que ofrece ganancias mínimas si se puede comprar ese producto con el dinero obtenido de la coca y todavía obtener un excedente monetario para otros bienes (ropa, educación, viajes, etc.) que no pueden ser producidos por uno mismo. En Asunta, son una minoría los productores que no tienen una producción diversificada, y éstos suelen ser los que tienen menos MdeO propia y menores necesidades de consumo alimenticio para satisfacer; se trata, básicamente, de unidades domésticas nuevas o de aquellas que se acercan al final del ciclo doméstico.

Género, parentesco y mercado

La medida "ingreso por día trabajado" es una medida que ge-

neraliza todos los jornales invertidos por cualquier miembro de la 2

Se sigue utilizando, por ejemplo, la *chonta* de plantar, una herramienta que en Sud Yungas ya no se utiliza y es considerada "de los abuelos"; igualmente, los hombres siguen yendo al trabajo cargando sus cosas en un *sakillu* y no en la mochila urbana.

unidad doméstica productora sin distinguir el género, la edad, o la tarea

específica; en el caso del trabajo asalariado, los jornales pagados se distinguen según el trabajo en cuestión. Bajo la mediación de la división de trabajo por género, el pago a través de jornales genera diferentes posibilidades de ingreso asalariado para varones y para mujeres. La cosecha de coca es la única actividad donde ambos géneros tienen las mismas posibilidades de ganar y, en los Yungas (no en el Chapare), esta ganancia es menor que en las otras actividades asalariadas. Fuera de la cosecha, las oportunidades de trabajos pagados en el agro son casi exclusivamente para varones.

En los Yungas, los ingresos propios por día trabajado siempre exceden el jornal "de mujer" (*k'ichi*), aunque no siempre sobrepasan el jornal "de varón" (*masi*) en la zona tradicional; en Asunta los ingresos se sitúan por encima de ambos, como también en el Chapare, donde no existe un jornal "de mujer", pero el ingreso máximo en la cosecha (100 libras de *matu* en un día) sería de 80Bs. Entonces, para ambos géneros es más provechoso conformar una unidad doméstica campesina e ingresar en la producción por cuenta propia que ofrecerse como mano de obra asalariada; y es aún más provechoso para las mujeres dedicarse en primer lugar al trabajo propio y en *ayni*, porque ellas obtienen un mayor beneficio proporcional que los varones.

En el Chapare, donde el trabajo en la cosecha de coca se ha reducido al mínimo y los productos alternativos no emplean a mujeres, conformar una UD (o sea, casarse) es básicamente la única opción económica para las mujeres si no poseen el capital mínimo necesario para ingresar en el pequeño comercio (que de todos modos es una opción de desesperación, en comparación con la producción agríco-la, v. *supra* 4, capítulo cuarto). Cuando una pareja se establece en el campo, se espera que ambos van a cumplir con las tareas productivas que correspondan a cada uno, y adicionalmente la mujer tiene el deber de cocinar y lavar, mientras que el varón puede dormir hasta más tarde para descansar o salir a una reunión u otra actividad social después de trabajar. Esto último suele ser visto como una expresión de machismo y como una restricción de las posibilidades de las mujeres a tener una participación social más amplia (por ejemplo, ejercer la dirigencia sindical).

Hay algo de verdad en esto, aunque también refleja la importancia que se le

asigna al hecho de ser dirigente y que serlo es de gran beneficio, y no una obligación que se carga a cuestas y que todo el mundo evitaría si fuera posible (los y las comunarios/as suelen ver los cargos dirigenciales como un deber penoso más que como una oportunidad envidiable). En todo caso, lo que nuestros datos demuestran es que la mujer, al formar parte de una unidad doméstica, obtiene ingresos superiores a los que podría obtener como trabajadora independiente, incluso en mayor grado que el varón. De esta manera, la mujer campesina logra valorizar el trabajo doméstico de cocinar y lavar, una valorización que es particularmente notable en el Chapare, donde la provisión de comida cocida a los trabajadores es considerada como un elemento imprescindible en cualquier actividad productiva.

Existen suficientes razones en el campo para considerar al trabajo do-méstico como componente integral del proceso productivo y no como un trabajo “no productivo” (Wanderley, 2003:20), a pesar del menor valor mercantil del trabajo femenino dentro o fuera de la casa (las ideas de que las labores de casa son casi un “pasatiempo”, que la mujer es “mantenida” por el varón y que el hombre es el único miembro auténticamente productivo del la unidad doméstica, son ideas que prevalecen en la sociedad capitalista). Hemos comentado, además, que a un hombre solo le resulta mucho más difícil establecer una unidad productiva campesina viable que a una mujer sola.

Indudablemente, no estamos frente a un paraíso feminista. Además del hecho concreto de que la jornada laboral de la mujer es más larga que la del hombre, los mayores beneficios femeninos dentro de la unidad doméstica corresponden a un contexto global donde el trabajo femenino recibe sistemáticamente un valor (precio) menor y es más limitado en sus opciones, algo que no es particular del capitalismo (y probablemente representa un aspecto “no capitalista”

incorporado al mismo). Luego, nuestra medida de ingreso por día trabajado representa una cifra abstracta, y no refleja cuánto de este ingreso finalmente será aprovechado por los miembros de la unidad doméstica que han aportado su mano de obra, o gastado en beneficio de ellos mismos. Sin embargo, en la familia campesina andina es habitual que la mujer “agarre” (controle) el dinero y otros recursos (como los productos almacenados, en regiones menos mercantilizadas) y decida sobre los gastos que se ha de realizar, incluso cuando el marido

CONCLUSIONES

haya realizado la venta del producto en persona. Se conocen casos donde el marido es el principal encargado de la comercialización, pero cuando esto ocurre, él tiene que informar a su esposa sobre las transacciones y consultar con ella respecto del destino que se le va a dar al dinero. Hombres que no cumplen con este deber, o que retienen y gastan de manera egoísta lo que habrían ganando fuera de la unidad doméstica (por ejemplo “jornaleando”), suelen terminar expulsados de su entorno familiar para convertirse en peones o *utawawas* dependientes de otras unidades domésticas. Estas conductas, fuertemente inculcadas a las hijas campesinas por sus madres y por otras mujeres, logran resarcir, en parte, la relativa debilidad femenina en el mercado laboral extra doméstico, a la vez que funcionan para imponer y mantener el modelo global de la unidad productiva campesina como un sistema que combina economía, género y parentesco, y por tanto, van más allá de la mera racionalidad del cálculo económico.

1.3.

Relaciones de producción y estratificación social

Hemos demostrado que la producción de coca responde al con-

texto de la economía capitalista en términos globales. De hecho, no podría ser de otra manera, dado que los productores viven dentro de una economía capitalista que determina los términos de intercambio para los bienes que producen y consumen. Pero es otra cuestión si su supervivencia, e incluso su acumulación y desarrollo, dentro de este contexto, se basa en relaciones de producción capitalistas. Aquí la respuesta tiene que ser que no. La existencia del trabajo por jornal, e incluso a destajo, no basta para señalar una relación de producción que es plenamente capitalista. Para que éste sea el caso, los jornaleros o trabajadores a destajo tienen que ser proletarios que vivan exclusivamente en base a la venta de su fuerza de trabajo bajo estas modalidades, y esto no ocurre en ninguna de las regiones de estudio.

Ya hemos dicho que la mayoría de los jornaleros en los Yungas tradicionales son, como máximo, semiproletarios que trabajan durante el resto del tiempo en sus propios terrenos. Lo mismo pasa con varios jornaleros y *mit’iris* en el Chapare.

Los campesinos que más se acercan al estatus de proletarios son los migrantes

estacionales y temporales, como los jóvenes que trabajan por *libriada* en Alto Asunta. Pero estos migrantes sólo trabajan así

durante unas semanas o meses; después vuelven a sus comunidades y se integran otra vez a la producción campesina. Es decir, ellos mismos cubren sus costos de reproducción durante la mayor parte del año; es muy difícil creer que estos jóvenes puedan mantenerse el año redondo como jornaleros en Yungas o Chapare. Los *utawawas* o peones que residen durante periodos más prolongados (a veces durante años) en casa de sus empleadores, representan gente en cierta etapa del ciclo de vida (el solterío, por ejemplo); estas personas eran antes parte de una unidad doméstica campesina independiente y, con el tiempo, pasarán a formar otra unidad independiente; los únicos que permanecen en esta posición son individuos que por algún motivo han visto truncada su participación en este ciclo. En todo caso, no se trata de gente que llega a conformar una clase social que se reproduce durante todo el año y de generación a generación en esta posición social.

Tampoco existen productores cuya participación en el proceso productivo se limite a dirigir el trabajo de otros. En todos los casos, el y la dueño/a participan personalmente en algunas o en todas las etapas de producción, especialmente cuando se trabaja mucho en *ayni* y/o cuando se incorpora la MdeO de los hijos; en general, esta participación personal de los productores en las distintas etapas de producción llega a cubrir la mayor parte del trabajo invertido. Los grados menores de participación, vinculados con un mayor uso de MdeO asalariada, se relacionan con procesos de movilidad social que implican la adopción de actividades no agrícolas como complemento permanente a la actividad propiamente campesina, y no sólo como una alternativa ocasional o intermitente. Es decir, se trata de personas que han logrado establecerse como transportistas, comerciantes, etc., y mantienen su chaco de manera paralela a la venta en el comercio o los viajes. Los hijos de estos productores ya no se consideran campesinos y, por tanto, no participan en el trabajo agrícola, aunque pueden trabajar en las otras actividades.

Todos los casos de este tipo que hemos encontrado son del

Chapare, y este fenómeno tiene mucho que ver con el futuro incierto de la economía de la coca en esa zona (y de los productos alternativos, según la percepción de los productores), y también con el acceso a ingresos excepcionales provenientes del auge de la coca y luego de la erradicación compensada, que permitieron a algunos productores

obtener capitales suficientes como para establecerse en negocios no agrícolas, es decir, dejar de ser productor para engrosar las filas de la pequeña burguesía comercial. En los Yungas la situación es algo distinta; los hijos que se descampesinizan suelen hacerlo de manera más independiente (pueden hacerse taxistas, artesanos urbanos, profesores/as, etc., pero no como parte de una empresa familiar donde participan sus padres) y aún así, en varios casos, plantan sus propios cocales y los trabajan al menos en las cosechas. Esto se debe, en gran medida, a la mayor seguridad del cultivo de la coca en los Yungas, pero también a percepciones distintas, y hasta se podrá decir que estas percepciones corresponden a culturas de clase regionales también distintas en La Paz y en Cochabamba. Estos aspectos serán tratados en el acápite siguiente 2.2.

2. La economía de la coca en el contexto boliviano

2.1. Coca, sustitución y desarrollo alternativo

Las ventajas de la coca

En el curso de este estudio hemos demostrado que, en las condiciones actuales, los ingresos que proporciona la producción de coca son superiores a los que proporcionan los demás cultivos existentes en la zona, tanto en términos del monto de ingreso bruto e ingreso neto obtenidos anualmente, como en términos del ingreso por día trabajado por los productores y los ingresos por jornales que recibe la mano de obra ajena o contratada. Los ingresos que la hoja proporciona también se comparan favorablemente con los ingresos que se pueden obtener en actividades no agrícolas como el pequeño comercio. Las razones para la ventaja

de la coca son varias, y no se limitan

—en comparación con los productos alternativos— a la existencia de mercados establecidos y accesibles, y a la ausencia de competencia por parte de productores de otros países (este último es lo que se destaca comúnmente cuando se opina sobre el poco éxito de los productos alternativos [acápite 3, capítulo primero]). En un contexto de producción campesina, la coca tiene la ventaja de exigir una gran inversión de mano de obra frente a una inversión reducida en herramientas y otros insumos (v. *supra* 3.3.2 [capítulo tercero] y 3.2.2 [capítulo cuarto]).

El insumo más costoso en la plantación de cocales son los plantines, que pueden ser producidos por los propios productores. Una buena parte de la mano de obra que se requiere en la plantación, además, puede cubrirse con trabajo propio. Casi todos los otros costos se reducen también a mano de obra, excepto un gasto reducido en agroquímicos (si es que los aplican). La mayor parte de la mano de obra en la plantación corresponde a varones adultos, pero todas las etapas posteriores pueden ser realizadas por varones y mujeres, y en el caso de la cosecha, por niños/as y adolescentes de 10 años para arriba.

Por tanto, la coca ofrece amplio empleo, y para diversas categorías sociales. No posee economías de escala, y por tanto es rentable en parcelas pequeñas. Otros autores señalan, incluso, que una unidad doméstica productora no puede manejar más que una a dos hectáreas; un mayor número de hectáreas cultivadas requeriría de otras unidades domésticas, por ejemplo trabajando como partidarios (v. *supra* 3.1, capítulo tercero, y Laserna, 1996: 72). En vez de dar lugar a una diferenciación entre unos pocos grandes productores y una masa de gente que trabaja para ellos como jornaleros o peones (o una masa de trabajadores que no puede participar en ninguna etapa de esa producción, como es el caso del restringido mercado laboral que ofrece el palmito en el Chapare), la tendencia histórica de la producción de la hoja de coca conduce a la creación de comunidades compuestas por un conjunto de pequeños productores que comparten el trabajo entre ellos a través del *ayni* y el jornal (v. *supra* 1, capítulo segundo, para la trayectoria de las haciendas versus la producción campesina en los Yungas como evidencia de este proceso).

Los productos alternativos a la coca

En contraste, los productos alternativos ofrecen empleos más restringidos en el tiempo (no se distribuyen durante todo el año), en su mayoría limitados a varones adultos y, en algunos casos, sólo para los varones más calificados. Adicionalmente, en tanto que los productos alternativos son cultivos “mejorados” y más tecnificados, suelen exigir una mayor inversión en insumos, en particular fertilizantes y pesticidas, que tienen que ser adquiridos del mercado externo, a diferencia de la producción de coca, donde su principal componente en términos de costos, la mano de obra, puede ser cubierto por los

productores mismos o por otros campesinos como jornaleros. Los productos alternativos, además, suelen depender de empresas que requieren un alto grado de capitalización para su procesamiento y distribución, y para llegar al mercado, no son aptos para ser comercializados por una masa de pequeños/as comerciantes, como sucede con la coca.

Los productos alternativos no sólo reducen el porcentaje que retiene el productor de su ingreso bruto (por eso se los considera poco rentables), sino que tienen consecuencias que no se limitan a los productores: en comparación con la coca, los efectos multiplicadores de los productos alternativos en la economía regional y nacional son menores. Proporcionan menos empleo local, por tanto reducen la redistribución de los ingresos entre el mismo campesinado, tanto de la región como de las regiones de donde proceden los migrantes estacionales y temporales. Su comercio es restringido a las empresas y excluye a los/as intermediarios/as independientes que pueden formar cadenas de distribución que cubran el interior del país (y que pueden extenderse al exterior, como en el caso del mercado de hoja de coca en el norte argentino). Por otra parte, los agroquímicos que se requiere para los productos alternativos suelen ser importados, no fabricados por empresas nacionales (es cierto que la coca requiere también de agroquímicos, pero los productos alternativos exigen un mayor gasto en este rubro).

En términos sociales, los productos alternativos restringen la participación doméstica y el *ayni* en el trabajo, dando lugar a una mayor diferenciación entre

el dueño/productor y los (pocos) jornaleros que trabajan para él; generan también una mayor dependencia de las mujeres y los/as niños/as frente al varón mayor, en tanto que él es el único miembro de la unidad doméstica que puede trabajar directamente en estos cultivos. Pero además, si un cultivo alternativo sólo es rentable en extensiones relativamente grandes (cinco, 10 ó más hectáreas), donde sólo los propietarios de extensas tierras y los mejor capitalizados pueden incursionar en su producción, en tanto que la mayoría de la población que posee pequeños lotes se ve excluida de antemano, la diferenciación social entre el productor/dueño, sus empleados y los demás pobladores que ni producen ni trabajan en ese cultivo, será aún mucho mayor. Estos tipos de diferenciación social,

como fenómenos abstractos, son inevitables dentro de la sociedad capitalista (no importa lo ofensivo que nos puedan parecer sus consecuencias vitales), pero en la situación actual en el Chapare proporcionan otro eje de fricción social que exacerba la situación social de una región que ya tiene suficientes conflictos. Es un eje que ya se ha manifestado en los enfrentamientos jurídicos y físicos entre empresarios privados, productores e instituciones del desarrollo alternativo, y productores cocaleros y sus organizaciones.

Una propuesta de los productores frente a esta situación es: en vez de apostar (o insistir) en la sustitución de la coca por otros cultivos, debe buscarse la mejor manera de combinarlos, o

“intermediar”, como dicen algunos de ellos. Esta propuesta se basa en el hecho de que la combinación de cultivos de coca y cultivos

“alternativos” ya es una realidad en el caso de varios productores, ésos que cosechan su coca para comprar los insumos con los que fumigan su palmito, aquellos que utilizan los ingresos que les proporciona la coca para cubrir sus gastos de manutención mientras esperan la próxima cosecha de té, o los productores que utilizan los insumos propios del “desarrollo alternativo” (como una mochila fumigadora) en la producción de sus cocales. La propuesta consiste, entonces, en extender la integración de la coca con otros cultivos, como ya ocurre en el sistema productivo tradicional, en la forma de plantaciones

sucesivas (primero arroz y/o maíz, luego coca) o cultivos asociados (yuca y coca).

Se sabe, además, que estas rotaciones y combinaciones de cultivos tienen efectos ecológicos positivos, como se demuestra en el

“ciclo largo” yungueño, donde en el curso de más de una generación, un cocal se convierte en una huerta de café, cítricos, plátanos y otros, que eventualmente pueden ser tumbados para plantar coca otra vez. Pero para que la “intermediación” de la coca sea factible en el corto plazo, sin pensar en las generaciones futuras, es necesario que se ponga fin a la represión política de su cultivo, que obliga a los productores de coca “ilegal” a ocultar a sus plantaciones, a adoptar técnicas de cultivo deficientes, y a manifestarse públicamente en protestas en contra el gobierno, ya sea como cocaleros o como

“productores alternativos”, sin la posibilidad de socializar y debatir las mejores maneras de combinar los diferentes cultivos.

2.2.

¿Yungas versus Chapare? Similitudes y diferencias

Es innegable que tanto los Yungas como el Chapare son zonas donde la enorme mayoría de la población está conformada por productores campesinos, y está muy claro también, que la proporción de agroempresarios (en el Chapare) o de grupos sociales que viven exclusivamente de la hotelería, el comercio, el transporte, etc., sin tener ningún tipo de participación directa en la agricultura, es muy reduci-da3. Dicho esto, debe señalarse que, efectivamente, existen diferencias entre las dos regiones que van más allá de las también diferentes técnicas de cultivo, la variación en el tamaño de las tierras poseídas o las divergencias ecológicas, amén de sus diferentes situaciones polí-

ticas. Queremos comentar algunas de estas diferencias, esta vez referidas a la interacción entre clase y cultura dentro del contexto de una economía campesina-cocalera, relacionando este fenómeno con las trayectorias históricas de cada zona.

Género y trabajo

Una de esas diferencias que nos interesa abordar tiene que ver con la división de trabajo por género. Hemos enfatizado que en el Chapare siempre se proporciona comida a los jornaleros y *aynis*; esto implica que una de las mujeres (o más, si son muchos jornaleros) de la unidad doméstica se dedica a cocinar la comida en el curso del día; estas mujeres, por tanto, no participan en el trabajo agrícola, o sólo lo hacen durante la tarde. En los Yungas, el jornal o contrato "con mesa"

es poco frecuente en la zona tradicional, aunque es la regla general en Asunta, pero cuando ocurre, se prepara la comida temprano por la mañana o en la tarde, después de "descansar" del trabajo; en este caso, las mujeres mantienen su participación agrícola durante una jornada completa. Por otra parte, la gran mayoría de la mano de obra en la cosecha yungueña es femenina, y ellas realizan desyerbes y otras tareas en sus terrenos propios, aunque muy rara vez por jornal (en 3

Por supuesto, exceptuando a los hoteleros, la mayoría de esta gente vive indirectamente de la agricultura local, porque los productores son los que compran sus bienes y servicios, pero aquí nos estamos refiriendo a los que no cultivan nada personalmente.

este último caso, se trata de mujeres que no tienen varones en su casa y que hacen *ayni* en el desyerbe con otras mujeres).

Hay motivos coyunturales para que, en la actualidad, la participación de las mujeres chapareñas en la cosecha sea muy baja, y que en otras tareas agrícolas, incluso como mano de obra propia, casi ausente (v. *supra* 2, capítulo cuarto). Parece que la valoración cultural del trabajo femenino en la agricultura es diferente en las dos regiones. Se estima a la mujer chapareña que se dedica a cocinar para los trabajadores y a secar coca por la mañana y en la tarde, a la que lava ropa o realiza otras tareas domésticas en vez de salir al chaco. Esto no quiere decir que la que sí va a cumplir con un medio jornal es mal vista, pero las que salen a trabajar durante un jornal entero, y más aún si lo hacen a cambio de un pago, son vistas como haciéndolo "por necesidad", es decir, idealmente no tendrían que hacerlo. En los Yungas, una mujer que no despacha sus tareas

domésticas (incluyendo el lavado de unas ropas de *wawa*, etc.) en las primeras horas del día para ir luego al trabajo agrícola, es criticada como “floja”. Incluso una campesina que sólo trabaja en las cosechas (de coca y café) y no

“chontea” siquiera en sus propios terrenos, es considerada floja. La idea prevaleciente es que esa mujer debe hacer algo en el cocal, chacra o huerta, todos los días laborales, aunque ese “algo” no sea muy productivo; esto también es apreciado en las mujeres del Chapare

—siempre se pueden arrancar unas malas yerbas, “bajar” las hojas secas de los plátanos, recoger algo de leña… o sino, cosechar para otros (“jornaleando” o ganando *ayni*)—.

Este tipo de valoraciones pueden interpretarse a partir de la mayor influencia de los conceptos hispánicos de género en el Valle Alto de Cochabamba frente a un concepto más andino en los Yungas (en el Valle Alto de Cochabamba se consideraba que las mujeres deberían dedicarse a trabajar primero en la casa, y si trabajaban en el agro, esto se debía a su condición de pobres o a una posición social inferior). Pero también esta valoración puede reflejar una diferencia en la identificación de clase, aunque no de la posición de clase. No cabe duda que dedicarse sólo a “labores de casa” en vez de incorporarse también al trabajo agrícola (u otro tipo de trabajo extra doméstico, aunque en menor grado), se asocia con la pertenencia a la clase media, y no a la campesina u obrera asalariada. En los Andes,

este concepto se cruza con las etiquetas étnicas —las indias son agri-cultoras o pastoras, las mestizas son amas de casa y, a lo sumo, también pueden ser comerciantes, pero no labradoras—. Así lo reafirma, en el área andina, el hecho de que las mujeres mineras solían identificarse como “amas de casa”, no obstante sus actividades como *palliris*, pequeñas comerciantes, etc. Es probable que esta percepción tenga que ver con la autoidentificación de las poblaciones mineras como cholos o mestizos, de ninguna manera indios o campesinos. Se sabe que, históricamente, el Valle Alto de Cochabamba era considerado como una zona poblada mayoritariamente por “mestizos” desde siglos atrás; es también la zona donde se produjo un desarrollo temprano de la pequeña

propiedad campesina y la combinación de la agricultura con diversas actividades artesanales y comerciales. Por tanto, la brecha social entre campesinos/indios dedicados a la agropecuaria, frente a vecinos/mestizos dedicados al comercio y otras actividades no agrí-

colas (si tenían tierras, evitaban trabajarlas en persona en tanto que fuera posible), tan marcada en el Altiplano paceño (que es, además, el referente cultural de los Yungas), fue mucho menor o al menos más fácil de cruzar en Cochabamba.

Identidad y diferenciación de clase

La cultura "cochala" del Valle Alto es el referente cultural del Chapare, en donde tampoco se observa el resentimiento de clase frente a los *riskatiris* e intermediarios de los productos agrícolas que es tan evidente en Yungas. Hoy, muchos productores yungueños también son *riskatiris* a tiempo parcial, y de hecho ADEPCOCA ha facilitado esta transición; las quejas y arengas contra los comerciantes de coca son una retórica que no refleja la composición social real de ese grupo, pero sí refleja una identificación de clase que no se observa en el Chapare.

Otro tema de clase tiene que ver con la composición social del grupo de jornaleros y la brecha entre los jornales pagados y los ingresos que los dueños obtienen del producto. Hemos observado que en los Yungas esta brecha no es muy elevada —hay muchos productores cuyo ingreso por día trabajado es ligeramente superior al jornal de *k'ichiri* y menor respecto del jornal de *masiri*; son también pocos los productores que alcanzan un ingreso dos veces mayor que el jornal de *k'ichiri*, y son menos los que llegan a doblar el jornal de *masiri*—,

mientras que en el Chapare la diferencia entre el ingreso del dueño por día trabajado y el jornal común (de hombre) es bastante grande, tanto que no hay presión alguna sobre el precio de la coca en relación con los jornales que hay que pagar. Otra diferencia es que, en los Yungas, una buena parte de los dueños también van a "jornalear"

para otros en algunas ocasiones, aunque no de manera regular, y es casi corriente

que sus hijos e hijas vayan a “jornalear” en tanto que puedan librarse de las exigencias familiares. En el Chapare, parece que los jornaleros y sus empleadores son dos grupos distintos4. Se puede sugerir que los productores que actualmente logran mantener un cocal en el Chapare, representan una élite campesina frente a los que no lo tienen, y están en posición de poder explotar a sus jornaleros de una forma que probablemente no hubiera sido posible cuando la coca no estaba sujeta a la represión armada. Las prácticas actuales (de pagar menos del 1% del precio de la carga por *tirada* en la cosecha, “jalar” sin pagar las libras por encima de la tirada completa, etc.) apoyan esta idea. El dinero recibido por la erradicación compensada, en particular por parte de los que tenían cocales extensos trabajados por *partidarios*, que luego erradicaron a cambio de buenos capitales, también ha dado lugar a un proceso de diferenciación de clase. Claro que no todos lograron aprovechar la erradicación compensada, pero varios sí pudieron establecerse en negocios no agrícolas rentables. Los padres de estas familias pueden continuar trabajando en el chaco como complemento de su negocio, pero sus hijos definitivamente se han alejado de la posición campesina y, por tanto, no trabajan en el chaco 4

Claro que la situación con respecto al *ayni* es distinta. En los Yungas, los campesinos ricos que evitan que sus hijos e hijas vayan a “jornalear”, los tienen ocupados ganando o devolviendo *aynis*. En el Chapare, ya hemos explicado porqué hay poco *ayni* en la actualidad, excepto en el chaqueo, y además, nuestros casos de estudio han sufrido un sesgo no intencional hacía los tipos de unidades domésticas que de entrada no harían *ayni* aunque fuera una práctica corriente: sus hijos no viven con ellos en el chaco, se han independizado o son demasiado pequeños para trabajar, entonces, la pareja dueña no tiene mucha MdeO doméstica con qué hacer *ayni*.

Adicionalmente, nuestros casos, en su mayoría, tienen actividades no agrícolas a las que se dedican cuando no tienen que trabajar personalmente en el chaco, por tanto, no sería racional para ellos restarle tiempo a estas actividades para devolver *ayni*.

Hace falta obtener más datos sobre unidades domésticas con una composición más apta para el *ayni* que no tienen actividades extra agrícolas permanentes para ver qué pasa con ellos. El comentario en el texto se limita específicamente al trabajo por jornal.

CONCLUSIONES

y tampoco hacen *ayni*; su mano de obra es reemplazada por la de los jornaleros campesinos pobres y migrantes. Esto es lo sucede en el eje central Villa Tunari–Santa Cruz, donde hay pueblos en crecimiento como Shinahota, Chimoré, Eterazama, Ivirgarzama, Entre Ríos o Bulo Bulo; son pueblos que permiten descampesinizarse “in situ”, a la vez que se mantiene el chaco. Las oportunidades para descampesinizarse en los Yungas, en cambio, casi siempre implican trasladarse fuera de la zona (a La Paz u otras ciudades), mientras que dentro de las comunidades cocaleras, se mantiene una mayor igualdad entre los/as comunarios/as.

El auge de la coca

Ambas zonas vivieron el auge de la coca, pero sus peculiaridades determinaron que, en el Chapare, el resultado provocara procesos más acentuados de diferenciación y descampesinización en comparación con lo sucedido en los Yungas. La subida vertiginosa del precio de la coca a partir de 1979-80 hasta 1986, impulsó a personas de todas partes a incorporarse a la producción de coca en el Chapare. En la zona tradicional de los Yungas, en cambio, los terrenos ya estaban copados (tenían dueños) y los productores no abandonaron sus técnicas tan costosas en mano de obra y tiempo. Los yungueños

incrementaron sus cocales, pero dentro de las limitaciones de la economía doméstica. Es cierto que con el auge se produjo la expansión de cocales en Asunta, pero esta zona fue mayoritariamente ocupada por colonos recién establecidos, y al parecer limitados también por la mano de obra doméstica local y por los flujos migratorios regionales (recién en los años 90 Asunta fue “descubierta” por gente de fuera de los Yungas, entre ellos, gente de la Embajada de Estados Unidos). En contraste, el Chapare ya era un destino migratorio ampliamente conocido; incluso fue promovido como tal por el Estado (hay que decir también que La Paz se interesó en colonizar el Alto Beni e ignoró Asunta). La mayoría de los colonos chapareños de entonces poseían unas 10 hectáreas cada uno, o más, y había muchos otros terrenos sin ocupar. Como hemos señalado largamente, las técnicas simples de plantación de coca en el Chapare le permiten a cualquier persona incorporarse de inmediato a la producción (se puede aprender a *estaquear* en un par de días, a diferencia de lo que pasa en los Yungas, donde se tarda años en aprender a hacer cocales de *plantada*). Por tanto,

los colonos ya establecidos en el Chapare que ya tenían algo de coca, recibían a la ola de nuevos migrantes como peones y *partidarios*, y ampliaron sus cocales hasta extensiones de ocho hectáreas o más, estableciendo una diferenciación marcada entre dueños, *partidarios* y la

"población flotante" de peones.

Este proceso fue truncado por el fin abrupto del auge. Si en el Chapare no se habría producido la intervención estatal, los peones y esos *partidarios* que no consiguieron terrenos propios se hubieran marchado, y los dueños hubieran tenido que abandonar sin más todas las extensiones de cocales que no podían manejar con su mano de obra doméstica y la intercambiada con otros campesinos-productores vecinos; este proceso habría provocado una rápida

re-campesinización y nivelación social. Pero intervino la erradicación compensada, que permitió a varios productores (los que no malgas-taron el dinero) consolidar su incorporación parcial o total a actividades no agrícolas y, con ello, a un estatus de clase propio de la pequeña burguesía y no la de campesino. Debido a este proceso, los actuales padres de familia del Chapare que vivieron la intervención estatal y adquirieron el estatus social de un pequeño burgués, suelen mantener todavía sus actividades campesinas junto con las otras, pero es muy probable que serán la última generación de su familias en hacerlo. A contramano de este proceso, deducimos que los cocales yungueños jamás alcanzaron tamaños más allá de la capacidad laboral de las mismas unidades productoras/dueñas por el hecho de que en esa zona, la caída del precio de la coca en 1986 no dio lugar al abandono de cocales, excepto en el caso de uno que otro vecino de pueblo u otra persona que nunca fue campesino y que se metió a producir coca atraído por los precios del auge. Por tanto, en los Yungas tampoco había un exceso de cocales para erradicar, además del hecho de que la erradicación compensada sólo fue ofrecida en Yungas durante un breve periodo, a fines de los años 80, y no fue una constante durante una década, como ocurrió en el Chapare. En general, la estructura social de los Yungas se mantuvo sin mayores cambios, como se puede constatar comparando las descripciones de Sud Yungas en los años 60 de Leons (1967) con las de fines de los años 80 y principios de los 90 de Spedding (1994).

En el Chapare, incluso esos productores/dueños que no lograron invertir los capitales de la erradicación en un negocio duradero, generalmente lograron que sus hijos/as se desvincularan totalmente del trabajo agrícola, adquiriendo una identidad de clase subjetivamente opuesta a la del campesinado, de tal manera que aunque luego de que sus padres se veían obligados a re-campesinizarse, los hijos rehusaron totalmente volver al chaco. Las unidades domésticas que son plenamente campesinas en la actualidad tienden a ser de ex *partidarios* o peones, o de migrantes más recientes, mientras que los colonos antiguos que no retuvieron las ganancias del auge, hoy se debaten entre tratar de persistir en una situación marginal en el Chapare o volver a sus lugares de origen. En las zonas de colonización establecida antes del auge, el resultado de todo esto ha sido un proceso de ascenso y diferenciación de clase que ha dado lugar a una nueva pequeña burguesía concentrada en pueblos como Shinahota, claramente manifiesta en el número de construcciones nuevas de material noble que se observa allí, en comparación con los tiempos del auge cuando casi todo era de contrucción precaria. Las colonias más alejadas y recientes mantuvieron un perfil social más campesino y menos diferenciado. No es casual que en Ivirgarzama, de colonización más reciente y donde no había tantas oportunidades de aprovechar plenamente del auge y de la posterior erradicación, se sigue "respetando" el pago del 1% del precio de la carga por la *tirada* en la cosecha, mientras en Shinahota se suele pagar uno o dos bolivianos menos.

3. Recomendaciones

3.1. Recomendaciones para políticas públicas sobre la coca

1. Se debe poner fin a la erradicación forzosa de cocales y desmi-litarizar el Chapare. Las consecuencias de esta política son enteramente negativas en

términos económicos, sociales y po-líticos en el contexto nacional, e incluso es cuestionable hasta qué punto realmente benefician al gobierno boliviano en el nivel de sus relaciones internacionales.

2.

La erradicación compensada de cocales (en caso de que se la vuelva a ofrecer en los Yungas o en otras regiones del país)5 es efectiva sólo como una medida para reducir las extensiones de cocales a corto plazo. La mayoría de los productores no van a recibir montos suficientes para establecerse en una actividad alternativa rentable, y más pronto que tarde van a volver a producir coca, excepto en el caso en el que se les ofrezca actividades alternativas accesibles, lo que no ha sucedido hasta ahora.

3.

Tales alternativas no sólo tienen que ocuparse del mercado para los productos, sino de la mano de obra requerida para el cultivo sustituto. En primer lugar, la mano de obra debe ser el

componente principal tanto de la inversión en establecer el cultivo como en su mantenimiento, frente a un componente

reducido de otros insumos (agroquímicos y herramientas). En segundo lugar, esa mano de obra debe incluir gente de ambos sexos y diversas edades, no debe requerir capacitación técnica especializada y la capacitación necesaria debe transmitirse de

“campesino/a a campesino/a”, que es lo que se hace en los sistemas productivos tradicionales. En tercer lugar, tienen que ser cultivos que ofrezcan una rentabilidad adecuada (con referencia a los niveles de vida existentes en la zona) en parcelas menores de una hectárea. Adicionalmente, el producto —idealmente — no debería depender exclusivamente de un procesa-

miento tecnificado o un mercado empresarial, aunque éstos

pueden ser componentes en su desarrollo; también debería ser accesible para pequeños comerciantes y microempresas en su

procesamiento y distribución.

4.

En las condiciones actuales, no es razonable pensar en la sustitución o eliminación de la coca en las zonas productoras, y de hecho no es obligatorio pensar que la coca ha de desaparecer eventualmente, aún en el largo plazo. Lo que hay que buscar es 5

Recientemente (2004) se ha mencionado la posibilidad de ofrecer erradicación compensada en Caranavi. Se trata enteramente de cocales nuevos cuya extensión se mantiene dentro de las capacidades de las UD poseedoras. Por tanto, la aceptación de tal oferta, en caso de concretarse, será mínima, siempre que no se apliquen fuertes presiones extra económicas para aceptarla.

un desarrollo con coca, poniendo fin a la represión de este cultivo. La diversificación de los cultivos de mercado sería benéfica para todos los productores de coca, tanto “tradicionales” como

“excedentarios”, y en tanto que los cultivos complementarios (ya no “alternativos”) resulten factibles y rentables, los productores van a adoptarlos, aunque en pequeñas extensiones, sin necesidad de presiones extra económicas. Este proceso debe incluir estudios agronómicos sobre la coca misma para evaluar los usos actuales de agroquímicos y otros aspectos técnicos, y tratar de reducir los usos que puedan resultar dañinos para los productores, los consumidores y la ecología en el corto o largo plazo.

5.

Las definiciones actuales de “zona tradicional” y “zona

excedentaria o en transición” en la Ley 1008 han sido mal planteadas, son geográficamente imprecisas y contribuyen a debates sin resolución y a la

exacerbación de los conflictos sociales entre productores de coca y gobierno, y entre diferentes fracciones de los mismos productores. Los artículos correspondientes (y en el mejor de los casos, la Ley 1008 en su totalidad) deben ser derogados. En la coyuntura actual, es difícil que se llegue a declarar el libre cultivo de coca en todo el país (dejando su crecimiento o contracción a las fuerzas del mercado, tan alaba-das por los gobiernos de turno a partir de 1985), pero antes de pensar en una nueva definición de las zonas de cultivo a ser permitidas, se debe realizar un **estudio solvente** de las características del mercado de la hoja y sus proyecciones en las

próximas décadas, en base a las consideraciones bosquejadas en el acápite 3 del capítulo quinto.

6.

La industrialización de la coca (en formas distintas a su industrialización como cocaína) es un tema que los productores

mencionan con esperanza, pero sin propuestas realistas o concretas sobre los productos que deben ser promocionados.

Además del mate y las pastillas de coca, los intentos de producir vinos, dentífricos, pomadas y otros en base a coca no han dado lugar a productos que tendrían éxito en el mercado, y en todo caso, es dudoso que logren generar una demanda significativa para la hoja misma como insumo básico. En ningún caso va a llegar muy lejos si su producción se limita a pequeñas

empresas campesinas. Se requiere un esfuerzo conjunto entre productores, empresas privadas (para la distribución y la publicidad) y el Estado (para vencer barreras legales a la

exportación). Se puede pensar en la promoción del acullico mismo, a través de una distribución más amplia de la hoja y nuevas formas de presentación: en vez de la venta a granel, bolsas individuales con etiquetas atractivas y instrucciones para el uso, junto con diferentes lejías y una bolsa para deshacerse de la hoja mascada. Productores y empresas privadas pueden encargarse de este tipo de

iniciativas, pero van a requerir la colaboración del Estado y otras entidades (como los municipios) para eliminar las restricciones sobre la venta al detalle que se presentan incluso dentro de Bolivia, dado que en las ciudades la venta se realiza en puestos autorizados que requieren de patentes costosas.

7.

El fondo común de todas estas recomendaciones es que se debe poner fin a la represión de la coca. Esto no quiere decir que hay que poner fin a cualquier tipo de control de la hoja. Se controla la producción y venta de muchos productos (controlando calidad, cobrando impuestos, etc.) sin intentar reprimir a los que los producen, distribuyen o consumen, y dejando que la demanda determine la extensión de estas actividades. Mientras tal demanda exista, los intentos de suprimir las actividades que la satisfacen son vanos, y tienden a producir efectos sociales y económicos negativos. Es cierto que la represión puede tener efectos políticos positivos desde el punto de vista de ciertos grupos (generalmente de algún tipo de élite), pero si la "democracia" es algo más que demagogia, se deben descartar estos efectos que no son deseables para la colectividad más amplia.

3.2.

Recomendaciones para otras investigaciones

1.

Esta investigación es sólo un acercamiento preliminar al tema del análisis cuantitativo de la producción de la coca. Excepto (quizás) lo referido a la productividad de la mano de obra en la cosecha de coca en la zona tradicional de los Yungas, de ninguna manera pretendemos haber establecido datos que pueden

ser considerados como auténticos promedios, o siquiera representativos en términos numéricos para toda la zona tradicional,

y mucho menos para Asunta o el Chapare, aunque considera-

mos que los datos para la zona tradicional tienen cierta

representatividad en términos sociales (los referidos a la composición de la unidad doméstica y las estrategias laborales). Es evidente que se requieren más estudios para ampliar, complementar o quizás refutar nuestros datos, pero tomando en

consideración aspectos metodológicos muy importantes.

La gran mayoría de las investigaciones que intentan obtener datos cuantificados sobre economías campesinas (dejando de

lado las agronómicas y técnicas que enfocan parcelas de prue-ba, etc. y no incluyen factores sociales más que de manera

somera), han sido realizadas en base a encuestas (por ejemplo Schulte, 1999) y, comúnmente a partir de los años 1980, a través de "diagnósticos rurales rápidos" (de Morrée, 1998). Estos últimos se basan principalmente en los llamados "métodos

participativos", como reuniones comunales seguidas por reuniones con grupos más reducidos, donde se aplica la metodología de grupos focales u otras técnicas, según el tema de interés.

Consideramos que los métodos participativos sólo consiguen

datos referenciales aceptables dentro de un consenso general y público por parte de los/as campesinos/as en cuestión. Hay

una especie de populismo intelectual que proclama que si los datos provienen de "las palabras de la gente", la información es incuestionable, pero la corrección política no es suficiente para garantizar su validez. A veces, estos datos pueden ser más o menos acertados, y pueden representar un promedio genuino;

otras veces, pueden representar la realidad para algún(a) informante, pero no son generalizables; en otras ocasiones,

representan una especie de "mentira piadosa" que se mantiene en público, aunque se sabe que no es la realidad. En el acápite 3.2.1, capítulo tercero, hemos analizado varios casos de datos referenciales que se ajustan en las dos primeras

categorías mencionadas —promedios genuinos versus experiencias individuales dispersas—, mientras que un ejemplo de campo del

tercer caso, es la aseveración (sostenida en seminarios tanto en Arapata como en Chulumani) de que se cosecha un nuevo cocal recién a los dos años de plantada, aunque todos saben que, en

realidad, la primera cosecha suele realizarse entre un año y dos meses, y un año y seis meses como máximo.

Un trabajo en grupo puede arrojar cifras más o menos reales para el ingreso bruto que se obtiene de una cantidad dada de producción, pero sólo el trabajo individual va a revelar los ingresos reales, es decir, los ingresos netos que se obtienen, porque estos ingresos varían enormemente según las estrategias laborales particulares de cada unidad productora. Incluso al intentar conseguir datos referenciales hay que tener mucho cuidado en distinguir lo que podría ser una cifra ideal o de tope máximo (el cocal de ensueño, la mejor cosechadora, etc.) y lo que podría ser una cifra regular o típica. Aquí entran sutilezas verbales que hasta investigadores procedentes del lugar a veces descuidan[6].

2.

Mencionaremos ahora temas concretos que merecen mayor in-

vestigación. Respecto a la coca, y si es que se va a seguir debatiendo sobre el número de hectáreas que deben ser permitidas en base a la productividad por hectárea por año, es

imprescindible conseguir más datos actualizados, de metodo-

logía comprobada y que tomen en cuenta factores como la edad, la altura y el manejo del cocal, y dejar de discutir en base a datos del pasado, sin referencias precisas de cómo y dónde fueron obtenidos. Conseguir estos datos no será nada fácil, como hemos explicado en los acápites 3.2.2 (capítulo tercero) y 3.2.1

(capítulo cuarto), y va a tomar tiempo (idealmente, un seguimiento de varios

años de cada cocal de estudio, para tener una idea del impacto de las variaciones climáticas en diferentes años, a la vez que la variación con relación a la edad). Para hacer un cálculo realmente acertado sobre la producción real de las extensiones existentes también se necesitaría una idea del perfil [6]

Por ejemplo: si se pregunta “¿Cuánto se *puede* cosechar en un día?” es probable que la respuesta va a señalar un máximo, mientras que la respuesta a “¿Cuánto *saben* cosechar en un día?” se acerca más a un rendimiento regular, ni sobresaliente ni pésimo. Por otra parte, en el curso de la presente investigación, los miembros del equipo han cosechado coca, desyerbado cocales, plantado y secado coca, han cargado tallos de palmito, han servido las bebidas en faenas de plantar y han pelado papas, entre otras actividades.

de las edades de los cocales (cuántos cocales hay de cinco, 15, 30 años…). En tanto que no se tenga información que al menos se aproxime a estos requisitos, sería mejor que se deje de hablar de esta medida y se intente debatir con medidas o cifras que se pueden obtener, como la mano de obra invertida en producir cierta cantidad de coca, y datos reales sobre el mercado actual, siempre que se quiera, por supuesto, debatir con datos reales y no con los que más convienen.

3.

Creemos también que se deben hacer más investigaciones so-

bre absolutamente todos los aspectos de la vida contemporánea en el Chapare: sobre la coca, por supuesto, pero también sobre los cítricos, las vacas, el palmito, los bananos, la pimienta y otros productos que se producen en la zona; se deben abordar, desde luego, las chicherías, el transporte, las *chhakas* [7], las asociaciones de productores y, en el caso de los sindicatos, no sólo las federaciones, sino los sindicatos campesinos de base. Sería ideal, igualmente, indagar sobre qué realmente pasa con el

narcotráfico, pero la histeria política y policíaca que rodea este tema hace imposible publicar información actualizada al respecto, excepto si se quiere proporcionar municiones para la represión. Por tanto, respecto a este tópico, nosotros nos hemos sumado al silencio público de los productores de coca. En

un mundo mejor —permítannos la humorada—, sería posible proponer, en vez del “Plan HIPC”, un “Plan Hippie” para Bolivia, un plan para la legalización del cultivo, comercio y consumo de la marihuana, sino de la cocaína, pero, desgraciadamente, estamos sujetos actualmente al imperialismo yanqui, y no al ho-landés.

7

Compradoras de coca, intermediarias entre los mercados primarios en el Chapare y en el mercado de Sacaba.

Glosario

***Aculli*:** literalmente, el acto de “mascar” coca; por extensión, una pausa para tomar un breve descanso durante la jornada laboral, durante el cual se suele mascar coca.

***Achachila**:* espíritu terrestre tutelar de un lugar. Cualquier lugar con topónimo individual es un achachila con ese nombre, pero son jerarquizados según la altura del sitio, siendo los más poderosos los espíritus de los grandes nevados como el Illimani o el Illampu.

***Achuta**:* con buena producción, cargada de hojas (el arbusto de coca).

***Ajayu**:* fuerza vital, una de las “almas” de la persona. No está ubicada en el cuerpo, por tanto puede “perderse” (alejarse) a causa de un susto muy fuerte.

Al partir: aparcería, el o la dueño/a de un cultivo en producción lo entrega a otra persona que se encarga de mantenerlo y cosecharlo a cambio de la mitad del producto cosechado.

Alwa akhulli: el primer descanso en el trabajo, alrededor de las 10 de la mañana.

Asint timpu: el “tiempo de hacienda”, antes de la Reforma Agraria de 1953.

***Awayt’asiña**:* tela cuadrada de tocuyo blanco que las mujeres yungueñas

amarran alrededor de sus hombros para protegerse del sol en la cosecha de coca.

Awayu: tela cuadrada de colores vistosos, tejido a mano o de fábrica, para cargar bultos en la espalda.

Awicha: abuela, en aymara; se aplica a arbustos viejos de coca que han sobrevivido después de que el cocal ha desaparecido, y se encuentran en medio de otros cultivos o del monte.

Ayni: el intercambio mutuo de servicios o de bienes; se puede intercambiar jornadas de trabajo, regalos de dinero o bebidas en una fiesta, y hasta ofensas o daños personales.

Ayruña*:* plantar, en los Yungas; refiere a la etapa de hacer los wachus en un cocal de plantada.

Basuco: jerga para la pasta básica de cocaína que se fuma mezclada con tabaco.

Boleo: jerga yungueña para el mascado de coca y la bolsa de coca que se maneja para el uso personal; “bolear” es la actividad de mascar.

Buzos: soplones, personas que informan a la policía sobre las actividades ilegales de terceros.

Cabeza: en los Yungas, la unidad para la venta de plantas de coca; un amarro de plantines supuestamente del diámetro de una cabeza humana. En el Chapare corresponde a 1.000 plantines.

Cainar*:* jerga yungueña que significa quedarse en la casa, sin salir a trabajar.

Camani: obligación de colono de hacienda en los Yungas —asumido por turnos — de hacer cargo durante una mita (cosecha trimestral) del secado de la coca de la gleba.

Carpida: en el Chapare, el desyerbe manual de un cocal u otro cultivo.

Cato: medida tradicional de terreno agrícola. Hoy en los Yungas debe medir 50m por 50m, dando cuatro catos por hectárea; en el Chapare debe medir 40m por 40m, dando seis catos y un cuarto por hectárea.

Cavada: etapa en la plantación de un cocal de plantada; consiste en cavar la tierra hasta una profundidad de unos 50cm y revolverla para extraer todas las piedras y raíces.

Chakatay: arbusto silvestre de los Yungas cuyas ramas son amarradas para hacer una escoba utilizada para barrer y amontonar las hojas de coca al secarlas.

Chakitaqlla: arado de pie andino.

Chala: hoja seca de plátano; envoltura de la mazorca de maíz; cáscara del grano de arroz.

Chalqueo: después de quemar la vegetación cortada en el chaqueo, se recogen los restos que no han quemado bien para quemarlos de nuevo y para dejar limpio el terreno.

Ch'allar: libar bebidas alcohólicas para celebrar y pedir bendición para una actividad, un bien o un cultivo.

Chhallir, chhalliña: desbrozar un terreno que se encuentra cubierto por monte bajo o vegetación de pajonal.

Challear: limpiar y quemar rastrojos de arroz para sembrar otro cultivo en ese terreno.

Chaka: hormiga corta-hoja de los Yungas.

Chhakas: en el Chapare, mujeres intermediarias compradoras de coca.

Ch'amakani: espiritista que trabaja en la oscuridad total de donde llama y hace hablar a achachilas, almas de difuntos, y otros seres.

Chamisa: ramas secas podadas de coca.

Ch'amxatata: "rebrotado", cuando nuevas hojas de coca empiezan a brotar en medio de las hojas ya maduras.

Chanka: madera de un árbol silvestre del Chapare.

Ch'apaqa: en aymara, desabrido, sin sabor.

Ch'apiña: brotar las hojas nuevas de coca después de la cosecha, en la forma de pequeñas agujas verdes.

Chawantata: la cavada mal hecha, con piedras mezcladas con la tierra.

Chhujru: coca demasiado seca, en quechua; expresa lo mismo que la palabra *phara*, en aymara.

Chhuxru: la coca seca sin mat'achar, en aymara.

Ch'imi: muy menudo.

Chiquiñeros: en los Yungas, comunarios que ocupan terrenos reducidos (en las comunidades originarias) o que no han sido confirmados en la posesión de los terrenos heredados o de otra manera legados a ellos (en las ex haciendas y zonas de colonización); comunarios que no residen en la comunidad donde poseen un terreno.

Ch'ixirata: hojas de coca sobremaduradas, moteadas con pequeños puntos de color café.

Chonta: herramienta agrícola parecida a una picota pequeña, con un pico en un lado y una hoja plana o acorazonada en el otro.

Chonta de boca: chonta con pico y hoja plana.

Chonta marimacho: chonta con pico y hoja plana.

***Chume**:* maleza, monte bajo.

***Ch'umpirata**:* de color café, cuando la coca se humedece excesivamente al *mat'achar*, también cuando ha sido guardada durante meses.

***Chusi**:* helecho de pajonal con ramas anchas y tallo duro.

Ch'uqita: coca negreada, debido a que la lluvia la alcanzó durante el secado.

***Ch'uquintar**:* causar que la coca seque negreada.

Cocani: comerciantes intermediarios, mayoristas que llevan cocal al interior del país.

Cojoro: fibra seca del tronco del plátano.

Colla *:* en el siglo XVI, habitantes del altiplano norte que migraban temporalmente a las cosechas de coca.

***Crack*:** droga que se fuma y se prepara horneando clorhidrato de cocaína junto con bicarbonato de sodio en un horno microondas; se consume en los EE.UU. y en Europa.

Cuarto: medida correspondiente a la distancia entre las puntas del dedo pulgar y meñique extendidos al máximo.

Enchumar: llenarse con maleza el terreno.

Estaqueado: en el Chapare, proceso de plantar coca en hoyos producidos punzando la tierra con una estaca de madera.

***Hallpaya**:* ración de coca proporcionada a un(a) trabajador(a) para su propio consumo.

***Japuchada**:* etapa del chaqueo en el Chapare; cuando toda la vegetación cortada se ha secado, se amontona todo para facilitar y controlar mejor la quemada.

***Jaqi**:* persona, ser humano.

***Jathiña**:* cavar para cocal en aymara.

Jap’ikun: en quechua, cuando las plantines de coca transplantados han

“prendido”, es decir, echado raíces y empezado a crecer.

Jayp’u akhulli: descanso en el trabajo en la tarde, alrededor de las 3.30.

Jawa: en el Chapare, “afuera” de la zona, es decir en el Valle Alto de Cochabamba u otro lugar.

Jawq’ear: en Yungas, desyerbe superficial, cortando la maleza con machete sin sacarla de raíz.

Jilaqata: en los Yungas, en tiempos de hacienda, autoridad mayor de la comunidad originaria, y en la hacienda, colono de confianza del patrón que se ocupaba de dirigir el trabajo de los demás colonos. En la actualidad ha sido reemplazado por el Secretario General del sindicato agrario.

Jinchucha: primera cosecha de un cocal nuevo; primera cosecha después de haber hecho pillu (poda).

Junt’uma: “agua caliente”, el desayuno de café con pan o *phuti*.

Kachi: canchón enlozado y amurallado para secar coca y otros productos.

Kakawara: líquenes que crecen en los tallos de la coca y otros árboles.

K’aparata: coca que ha pasado el punto ideal de madurez, cuando los tallos de las hojas se endurecen y es más difícil cosecharlas sin quitar las guías.

Kawsachun coca (Wañuchun yankis): lema de los cocaleros del Chapare, en quechua: “Que viva la coca (Que mueran los yanquis)”.

Kharikhari: en Yungas, una zarzamora espinosa que crece como mala yerba.

No debe ser confundida con el *kharikhari* o *kharisiri* que es una persona maligna que hace dormir a otras para sacar su grasa y luego venderla.

Khiru: cosecha de coca al modo de Chapare, agarrando una rama con la mano cerrada y jalando hacia arriba para arrancar todas las hojas juntas.

K'ichi: cosecha de coca en Yungas; literalmente, "pellizco", refiriendo a la manera de cosechar las hojas una por una tomándolas con las puntas de los dedos.

K'ichiña: "pellizcar", cosechar coca al modo de Yungas.

Kinsa killero: tipo de arroz que produce en tres meses.

Kuka siq'iy: cosechar coca al modo de Chapare.

Kuka ch'akichiy: secar coca (quechua).

K'ullu: tocón de árbol.

Kurichis: en el Chapare, lugares bajos y pantanosos donde se acumula el agua en tiempo de lluvias.

Kurumi: especie de termitas que construye nidos de tierra.

Laka chunta: chonta con pico y hoja plana (también llamada chonta marimacho o de boca).

Lakay: casa sin techo, generalmente una abandonada y en ruinas; también refiere la casa en construcción que aún no ha sido techada.

Laq'a: en aymara, tierra, suelo; en el sentido material (no en el sentido de un terreno que se posee); en quechua, desabrido, sin sabor.

Laq'achar: terminar el corte de un cocal en la plantada.

Larama: literalmente, azul marino; metafóricamente, campesino/a que desconoce las costumbres urbanas.

Liwi liwi: desigual, ondulante (refiere a *wachus* de cocal mal hechos).

Libriada: cosecha a destajo de coca, pagando por libra de hoja fresca.

Llajchi: en el Chapare, un cocal ‘”ralo”, con escasa producción de hojas.

Llamear: al iniciar el chaqueo, cortar toda la maleza y arbustos bajos con machete, antes de tumbar los árboles mayores.

Llamp’uchay: desmenuzar y cernir la tierra para preparar el almácigo de coca (quechua).

Llaxi: almácigo de plantas de coca (aymara).

Llullu: muy tierno, inmaduro (productos vegetales, incluyendo coca).

Lupaqas: señorío aymara asentado antes de la Conquista en lo que hoy es el departamento de Puno, Perú, y con otros asentamientos en la costa chilena y los Yungas y valles de La Paz.

Masi: en los Yungas, desyerbe manual con chonta, arrancando todas las malas yerbas de raíz.

Masir, masiña: desyerbar con chonta. En Asunta refiere exclusivamente al desyerbe del cocal; en Yungas tradicional puede ser cocal o huerta.

Mat’achar: humedecer y aplanar las hojas de coca seca para empaquetarlas para la venta.

Mat’idor: en el Chapare, el tercer miembro del equipo de plantación de coca, el que afirma la tierra alrededor del plantín que el plantador ha colocado en le hoyo abierto por el estaqueador.

Matu o mathu: coca verde, recién cosechada sin secar.

Matuwasi: cuarto especial, con piso de tierra y sin ventanas, para guardar *matu*.

***Mink’a,* minga:** en los Yungas, jornalero/a.

***Mirinta**:* merienda, fiambre, que se lleva para comer en el trabajo.

Mirint chinu: tela para amarrar la merienda.

Mirq'irata: coca manchada debido a un manejo tosco en el secado y la cosecha.

Mita: la cosecha trimestral de coca.

***Mit'ani**:* en tiempos de hacienda en los Yungas, la colona que tenía que ir por turnos a servir como doméstica en la casa hacienda; hoy en día, significa coca madura, que ya ha pasado por uno o más ciclos de *pillu* (poda).

***Mit'ar**:* en el Chapare, cosechar coca.

Mit'i: volumen de *matu* (coca fresca) que llena la mit'iña.

***Mit'iña**:* amplia tela cuadrada de tocuyo, que se amarra en la cintura para recibir el *matu* en la cosecha de coca.

***Mit'iri**:* en el Chapare, cosechador(a) de coca.

***Muntichaquy**:* chaquear en monte alto, tumbando árboles grandes.

***Mut'uki**:* coca en el punto ideal de madurez para cosechar.

Nakharar *:* quemar la coca al secar bajo un sol excesivamente fuerte; la hoja adquiere manchas oscuras.

Nayra: en aymara, la guía o brote de la coca; literalmente significa "ojo" o

"delante".

***Ñakhantaña**:* lo mismo que *nakharar*, en aymara de Chulumani.

***Pakajaqis**:* señorío aymara asentado en el Altiplano, en el actual provincia Pacajes e Ingavi, y en los valles de Inquisivi.

Paleta: herramienta de madera dura, más corta y ancha que la pala de hornear plan.

Palo: medida tradicional usado en los Yungas. Se compone de cierto número de

brazadas, siendo la brazada la distancia entre los puntos de los dedos de una persona parada con sus brazos extendidos en cruz; en Dorado Chico se dice que un palo es cuatro brazadas, en Cuchumpaya que es tres, y en Takipata dos y medio. En aymara se llama *luqa*.

Paquntaña*:* “blanquearse” la coca seca, al adquirir cierta patina de hongos por ser guardado durante demasiado tiempo y en presencia de humedad.

Partidario: persona que toma cultivos de otra *al partir*.

Pata jaqi*:* gente del Altiplano, migrantes temporales en Yungas.

Phara*:* muy seca, la condición de la coca inmediatamente después de secarla.

Phuti*:* comida vegetal cocida entera, como plátano, yuca, chuño, etc.

Pijchu*:* mascar coca; el tiempo que se toma entre uno y otro descanso para mascar, alrededor de dos horas.

Pillu*:* poda de la coca (y otras plantas, como café), reduciéndola a un tocón del cual las ramas vuelven a brotar.

Pisacoca: persona que pisotea la coca en un pozo de maceración para extraer su jugo, utilizado luego para fabricar cocaína.

P’itaña, p’itarar: remover con palillos, la forma de desyerbe que se realiza en un cocal en los primeros meses después de plantarla.

Plantada: la forma más elaborada y costosa de hacer un cocal, en Yungas tradicional; primero se realiza la *cavada* en todo el terreno y luego se levantan los *wachus* que son golpeados con la paleta.

Planta hilo: plantines de coca de menos de un año de edad.

Planta qulu: plantines de coca de más de un año de edad.

Puruma: tierra virgen, tierra fértil, jamás cultivada o que ha descansado en

barbecho durante muchos años.

Qallpa: tierra cansada, gastada, empobrecida por mucho tiempo de cultivos.

Qaqa*:* plantas de coca desgastadas por cuatro o más años de cosechas sucesivas, con hojas demasiado menudas y ralas, que requieren ser podadas.

Queros: gente del Altiplano que cosechaba coca como migrante temporal en el siglo XVI.

Qulu*:* árbol silvestre de Yungas de madera muy dura.

Q'illurata*:* hojas de coca amarillentas, cuando fueron guardadas en forma de *matu* durante más que 48 horas a causa del mal tiempo; también refiere al color verde claro y brillante de las hojas de coca recién brotadas.

Q'umachado*:* después de podar los arbustos de coca al hacer *pillu*, limpiar todas las basuras del cocal y quitar los líquenes de los tocones.

Rayado: establecer la anchura y la dirección recta de los cortes de un cocal antes de empezar a hacer los *wachus*, marcando la división entre cortes con filas de palos.

Recado: el arroz, fideo, azúcar, verduras, etc., para preparar la comida diaria.

Riskatiri*:* comerciante intermediario que rescata coca y otros productos agrícolas.

Saca: bolsa muy grande, de varios tipos de tela, para guardar coca seca.

Sach'a urmachiy*:* tumbar árboles grandes (quechua).

Sajraña*:* especie de escobilla para limpiar líquenes de los tocones de la coca después del pillu.

Sak'aña*:* red gruesa, para secar coca y cargar fruta y otros productos.

Saq'a: lo mismo que saca.

Saq'anchu*:* bolsa de tela burda, de nylon de gangucho.

Sakillu*:* bolsa ancha de tocuyo con agarraderas en las esquinas superiores.

Sayaña: en los Yungas, una posesión de terreno de una o varias parcelas en las comunidades originarias.

Sayeñero: comunario que posee una o más *sayañas*.

Sikili: árbol silvestre de Yungas, leguminosa, de la misma familia que el pacae del Chapare; se deja crecer en medio de cocales y huertas y conserva la fertilidad del suelo.

Sik'uchu*:* en los Yungas, persona que cosecha la coca de manera descuidada, arrancando las hojas juntas con las guías o brotes.

Sip'iña, sip'iar*:* remover la tierra de manera superficial, hasta una profundidad de unos 25cm y sin escoger las piedras.

Sobre- ***pillu****:* las primeras dos o tres cosechas después de hacer *pillu*, cuando las hojas de coca son más grandes y abundantes.

Surawi*:* tierra suelta depositada por la lluvia en un cocal recién plantada.

T'aja*:* especie de enfermedad de la coca que provoca el crecimiento de haces de ramas diminutas con hojas miniaturas e inservibles.

Tambeaje: impuesto que se paga por internar coca al Mercado de Villa Fátima.

Taki: bulto de 50 libras de coca seca, la unidad para el comercio mayorista en La Paz.

Talta*:* el techo de hojas del almácigo, que protege los plantines del sol.

Tarea: unidad de medida de terreno en los Yungas, nominalmente la cuarta parte

de un cato, o sea 25m por 25m (Sud Yungas); en Nor Yungas; una tarea es casi equivalente a un *cato* en Sud Yungas; debe medir 42m por 42m.

***T'ijrar**: revolver la coca a medio secar con la escoba de *chakatay*.

Tilado: trasplante de plantines de coca en los *wachus* recién hechos.

Tirada: medida de la cosecha de coca al destajo en el Chapare; consiste en 12 libras de *matu*.

T'ira cocas: soldados de la Fuerza de Tarea Conjunta que realizan la erradicación forzosa de cocales en el Chapare.

Toldera: tela amplia y gruesa, utilizada para secar coca en el Chapare.

***Umacha**: la zanja de tierra al lado interior de un *wachu*, donde se colocan los plantines.

Uru arkiri: en la hacienda en Yungas, un(a) campesino/a que reemplazaba al colono o la colona en los trabajos de la hacienda, por el cual le pagaba en coca.

Uta: casa de la gente, nido de hormigas, nido de pájaros, etc.

***Utani**: dueño de casa.

Utawawa: campesino/a sin tierras en el lugar, generalmente migrante temporal o estacional, que vive en casa de otro (su utani) y trabaja para él o ella.

Wachu: andén en el cocal en los Yungas.

Walusa: tubérculo tropical cultivado en Chapare y Yungas, de cáscara peluda y carne muy blanca.

Wanu: guano, abono orgánico (de gallina, de chancho, etc.).

Warmi chonta : chonta con pico y hoja acorazonada.

***Wawa coca**: cocal nuevo, que aún no ha recibido *pillu*.

Wawa laq'a: tierra suelta al interior de un *wachu* de zanjeo.

Wayuña: “jalar” un wachu, el proceso de amontonar la tierra, pisotearla y golpearla con la paleta hasta formar un bloque duro.

Willantaña: tender o derramar el *matu* en el *kachi* o la red para secar.

Waywa: rastrillo de tres puntas y manga corta, usado para escoger las piedras al cavar.

Wlukiri: bloqueador(a) de caminos

Yanapa: “ayuda” prestada entre familiares o allegados sin exigir una remuneración específica.

Yanaperos: categoría de colonos de hacienda en Nor Yungas que recibían terrenos reducidos en usufructo y trabajaban menos días en la gleba que los colonos con mayores terrenos.

Yawiña: cuchillo muy fino amarrado en forma de “T” a un palo, utilizado para cortar los tallos en el pillu. También llamado *llawiña*.

Yawri: el pico de la *chonta*.

Yawrincha: lo mismo que *warmi chonta*.

Yunka: en aymara, valle subtropical, caliente; en el siglo XVI, retirar a los habitantes de esa región.

Zanjeo: forma menos elaborada y costosa de hacer un cocal en Yungas, cavando los *wachus* directamente en la tierra con picota, sin realizar la cavada.

ANEXOS

ANEXOS

Los ciclos de los precios

de la coca

Los productores de coca conocen un ciclo anual del precio de la hoja que resulta bastante estable. Generalmente, el precio es bajo durante la temporada de lluvias, en los primeros cuatro meses del año, desde enero hasta abril. A partir de mayo, el precio empieza a subir.

En los meses secos de julio, agosto y septiembre, hasta octubre, el precio de la hoja llega a su nivel más alto. En noviembre baja abruptamente y se mantiene así durante los siguientes meses lluviosos, desde diciembre hasta abril. Este ciclo, evidentemente, corresponde al monto de la oferta, más abundante cuando más llueve. Aunque este ciclo se cumple durante el año en términos generales, es imposible predecir un nivel preciso de los precios de la coca dentro de este ciclo porque se presentan fluctuaciones abruptas de un día a otro que convierten al “factor suerte” en otro componente que influye en la determinación del precio de la coca en un momento dado.

En los Yungas, la venta local se realiza fundamentalmente en las ferias de los pueblos principales, los días sábado y domingo de cada semana. A veces, los intermediarios ofrecen un buen precio el sábado, el mercado se llena, y cuando llega el domingo, pagan menos. Otras veces, hay poca oferta el sábado, y es en el domingo cuando el precio sube debido al exceso de demanda. Además de esto, hay *riskatiris* que recorren las comunidades de casa en casa para comprar coca en cualquier día de la semana, pero generalmente pagan el mismo precio que los intermediarios en los pueblos[1]. No hay manera de 1

Evidentemente, hay una comunicación constante entre los comerciantes respecto de los precios; los productores, por su parte, también se ocupan de informarse sobre este punto. Los compradores no intentan aprovechar la circunstancia de que los productores podrían estar desinformados ofreciéndoles un precio inferior al vigente.

adivinar el mejor día para que el o la productor/a venda su coca. A veces, se decide adelantar la cosecha, o guardar la coca seca en vez de venderla, con la esperanza de aprovechar de un precio mejor, pero estas estrategias no siempre dan resultados positivos. Otros productores opinan que es mejor simplemente cosechar la coca en el momento correcto y aceptar el precio que se obtiene en el momento de venderla.

Como regla general, el precio en el Mercado de Villa Fátima es más alto que el precio en las comunidades y ferias yungueñas. Sin embargo, en este mercado también existen fluctuaciones imprevisi-bles de un día a otro. Para citar un sólo caso: el viernes 19 de septiembre de 2003, el *taki* de 50 libras de coca llegó a 1.000Bs en Villa Fátima. Temprano, en la mañana del sábado 20, los intermediarios

“estaban buscando coca” en la feria de Chulumani, ofreciendo un precio de 600Bs el cesto de 30lbs, es decir, el mismo precio (20Bs la libra) que en Villa Fátima el día anterior. Evidentemente, pensaban que el precio iba a subir aún más, ya que “no había coca” (la estación seca fue severa y prolongada en 2003 y la producción estaba escasa).

Sin embargo, tres días más tarde, el martes 23, el precio del *taki* en Villa Fátima había bajado a 850Bs. Se puede suponer, entonces, que varios intermediarios que compraron en 20Bs la libra de coca no lograron venderla en ese precio, y de hecho, para cubrir los gastos del viaje y de comercialización, tendrían que haberla vendido en más; pero además, a los negociantes2 de la coca se les cobra un *tambeaje* de 10Bs por *taki*, versus 5Bs que paga un(a) productor(a) y, por tanto, los negociantes habrán perdido dinero, mientras que los pocos productores que tenían coca para vender ese sábado 20, sin duda que obtuvieron un ingreso excepcional. Esto nos indica que aunque los intermediarios generalmente ganan en base a lo que rescatan de los campesinos, hay ocasiones en que pierden, mientras que, como hemos visto, es casi imposible que un(a) productor(a) pierda cuando vende su coca, excepto cuando sufre la desgracia de *ch’uqintarla*.

Se estima que un(a) intermediario/a necesita comprar un mí-

nimo de 10 *takis* por semana para garantizar una ganancia sobre su 2

Así se denomina a los intermediarios afiliados a ADEPCOCA. Sus carnets de productor llevan la letra “N” por “negociante” y tienen que pagar estos cobros

adicionales (Alfredo Paz Poma, comunicación personal).

capital en condiciones normales del mercado, y esto establece cierta presión de demanda que mantiene un precio mínimo para el productor en las ferias regionales. Durante el periodo de esta investigación, el precio máximo que se ha observado es de 1.000Bs el *taki* de 50 libras. Éste fue el precio en el año 2000, justo antes del bloqueo de caminos de septiembre. Este alto precio se explica, por una parte, porque corresponde a la época en que se espera encontrar el precio máximo según el ciclo normal, pero también se puede suponer que los *cocanis* (mayoristas del interior del país), enterados de los conflictos que se acercaban, se apresuraron a aprovisionarse de coca antes de que los bloqueos cerraran los caminos. Es posible que factores similares tuvieran que ver con el breve periodo de alza de precios en septiembre de 2003. Al iniciar el bloqueo cocalero el 2 de octubre de 2003, ADEPCOCA cerró el Mercado de Villa Fátima, y los bloqueadores (o *wlukiri*, un neologismo aymara) decomisaron la coca de productores que intentaron sacarla a través del bloqueo (los *takis* decomisados eran distribuidos entre los bloqueadores para su *boleo*).

Se rumoreaba por entonces, que los productores que habían logrado sortear el bloqueo estaban vendiendo su coca “en la calle” en 1.500Bs el *taki*, pero no hemos podido comprobar este dato.

El precio máximo por coca al detalle (en las ciudades de La Paz y Cochabamba), durante el periodo de estudio, fue de 22Bs la libra para coca de primera, y excepcionalmente de 25Bs. Este precio representaría el límite superior del precio. La detallista puede comprar directamente en Villa Fátima o de una mayorista. Tomando en cuenta sus gastos de comercialización, incluyendo licencias y patentes, y la ganancia comercial que busca obtener, se deduce que 1.000Bs representa el máximo precio que la detallista está dispuesta a pagar por un *taki*. El precio al detalle baja un poco cuando la coca está más barata, pero no tanto como el precio al mayorista; raras veces se encuentra coca de primera en menos de 17 ó 18Bs la libra. Así, cuando la coca está barata, las detallistas ganan más.

En el Mercado de Villa Fátima, en julio de 2002, había nueve galpones: Asunta,

Chamaca, Arapata, Coripata, Coroico, Huancané, Ocobaya, Irupana e Inquisivi. Luego se abrió el galpón Chulumani (antes incluido en Huancané), y en 2003 se han establecido nuevos galpones para Chicaloma (antes Irupana) y Río Blanco-Llojeta.

Yanacachi, antigua zona cocalera cuya producción se había reducido a un mínimo y sólo se está recuperando en años recientes, sigue unida a los productores de Huancané, con quienes se ha conformado una nueva Regional, separándose de Chulumani que antes incluía todas estas zonas. Dentro de cada galpón, se encuentran como míni-mo cuatro calidades de la hoja: coca de primera, segunda y tercera, y la *ch'uqita*. Además, está también la elegida, que se vende por kilo y no por *taki*. Cada calidad de coca tiene su propio precio, y cada galpón tiene su propia escala de precios. Por tanto, la estructura global de precios es bastante compleja, aunque hay ciertas regularidades.

Dentro de la zona "tradicional", hablando de Nor Yungas básicamente, Coroico tiende a establecer precios menores que los de Arapata y Coripata, siendo ésta última, la zona que maneja el precio mayor. En Sud Yungas, Irupana y Ocobaya tienden a establecer precios menores que los de Huancané. Los dos galpones del sector de colonización, Asunta y Chamaca, suelen tener precios menores a los de las zonas de altura, pero Chamaca generalmente tiene un precio mayor que Asunta. Inquisivi, aunque definida como zona tradicional, tiene los precios menores de todo el conjunto.

Aquí presentamos varios gráficos de los precios de la coca de primera en los nueve galpones existentes en julio de 2002, y desde este mes, hasta junio de 2003. Durante este periodo, el precio máxi-mo fue de 850Bs el *taki*, y el mínimo fluctuó entre 250Bs y 300Bs. Si se comparan las diferentes curvas, se observa un comportamiento co-mún, con fluctuaciones particulares dentro de cada galpón. En julio de 2002 el precio era más bajo que lo que se esperaría en esa estación, pero subió a principios de agosto y se mantuvo en el nivel más alto de todo este periodo, para bajar luego a partir de octubre. Se produjo cierta recuperación del precio en noviembre, pero luego volvió a bajar para llegar a un mínimo (aunque sin alcanzar los niveles excepcionales del pasado julio) entre enero y febrero. Entre marzo y mayo el precio volvió a niveles parecidos a los de octubre, y en

junio empezó a subir otra vez, para alcanzar un nivel mayor que los registrados aquí en septiembre (no incluido en los gráficos).

Podemos decir que, en términos generales, este comportamiento corresponde al conocido ciclo anual que hemos esbozado líneas arriba, y que dichos precios son el resultado del juego entre la oferta y la

demanda. La oferta depende, en primer lugar, de los factores climáticos indicados. A veces, en la oferta influyen decisiones puntuales de los productores. Al parecer, en septiembre de 2003 había una expectativa difundida de que el precio iba a subir, y varios productores cosecharon “faltando” (antes de la fecha de plena maduración); esta decisión habría aumentado la oferta, y probablemente por eso se produjo una súbita baja del precio después del día 20 de ese mes. Hay que señalar que la afluencia de coca en esos días no fue una respuesta directa al precio excepcional del día 19, porque aunque suponiendo que los productores se enteren de ese dato en el momento (cosa que puede suceder dado que existen comunicaciones telefónicas frecuentes con La Paz y Radio Yungas suele difundir los precios del día en el Mercado), es difícil que hubieran logrado cosechar el día 20, secar el 21, y luego *mat’achar*, empaquetar y viajar hasta La Paz para tener su coca puesta en el Mercado el día 23, al menos en cantidades significativas (y ya hemos visto que no es rentable viajar a La Paz con menos de dos *takis*, o sea 100 libras de coca seca). Es cierto también que en los días inmediatamente posteriores, varios productores cosecharon “faltando” con la idea de adelantarse a los bloqueos ya concertados por las federaciones yungueñas y fijados para el 6 de octubre, pero fueron “pescados” por la decisión de adelantar el bloqueo para el 2 de octubre.

En todo caso, éstos son eventos coyunturales en el ciclo de la producción de coca, pero, al mismo tiempo, debe señalarse que es habitual que muchos productores cosechen “faltando” en octubre con el objetivo de obtener dinero para las ofrendas que realizan en la fiesta de Todos Santos, que también provoca un alza en la demanda porque se consume coca en las vigilias rituales del 1 de noviembre en todo el país. Igualmente, y dado que la coca es elemento imprescindible en las fiestas religiosas andinas, las fiestas patronales del mes de agosto tienen mucho que ver con los precios elevados de ese mes, que

regularmente representan los precios máximos del año en cuestión. Por otra parte, el ciclo agrícola sigue siendo, en gran medida, el motor de la economía boliviana, y el mes de febrero, dentro de ese ciclo, representa su punto más bajo: febrero es el mes en que en toda el área andina se han agotado las reservas del año pasado, y la nueva cosecha no ha aparecido todavía; las lluvias de esta época, además, provocan derrumbes que interrumpen el tránsito y el comercio.

KAWSACHUN COCA

398

29/05/2003

29/04/2003

30/03/2003

Ocobaya

28/02/2003

29/01/2003

Irupana

30/12/2002

ungas

Meses

30/11/2002

Sud Y

é

31/10/2002

Huancan

01/10/2002

01/09/2002

01/08/2002

0

03/07/2002

900

800

700

600

500

400

300

200

100

Precio (Bolivianos)

29/05/2003

29/04/2003

30/03/2003

oico

Cor

28/02/2003

29/01/2003

Coripata

30/12/2002

ungas

Meses

30/11/2002

Nor Y

31/10/2002

Arapata

01/10/2002

01/09/2002

01/08/2002

0

03/07/2002

900

800

700

600

500

400

300

200

100

Precio (Bolivianos)

KAWSACHUN COCA

400

29/05/2003

29/04/2003

30/03/2003

Inquisivi

28/02/2003

29/01/2003

30/12/2002

Chamaca

Meses

30/11/2002

31/10/2002

Asunta, Chamaca e Inquisivi

Asunta

01/10/2002

01/09/2002

01/08/2002

0

03/07/2002

900

800

700

600

500

400

300

200

100

Precio (Bolivianos)

La recuperación de esos precios suele darse a partir de fines de abril, cuando se ha recogido la cosecha y cuando la producción de coca empieza a bajar porque las lluvias han terminado.

Todo este proceso resulta predecible, pero lo que no se puede predecir son las fluctuaciones súbitas en el nivel de la demanda. Es corriente observar que a veces el Mercado está "lleno" de compradores, y otras veces "vacío", y este fenómeno resulta muy difícil de explicar si se toma en cuenta que el grupo de *cocanis* proviene de todas partes del país, y es imposible por ello (al menos para

los productores, o para este equipo de investigación), saber qué factores los impulsan a venir al mercado o no en una fecha determinada. En los primeros días de agosto, se observa una breve baja de precio en todos los galpones; los productores decían que el Mercado estaba "va-cío" en esas fechas, y lo explicaban diciendo que todos los *cocanis* "han debido ir a desfilar en sus pueblos" (la participación de los gremios de comerciantes en los desfiles de las fiestas patrias suele ser obligatoria). Este es un factor nacional que influye en la demanda, al igual que la fiesta de Todos Santos, pero en Villa Fátima se desconocen otros factores locales o regionales que pueden influir sobre los precios de la coca, y mucho más los motivos individuales de los diversos *cocanis*.

Es posible suponer que los "negociantes" yungueños tendrán más información sobre estos factores, pero esta información tiene un valor económico y, por tanto, no la comunican a personas ajenas.

En Villa Fátima, hay venta de coca todos los días del año, excepto cuando las movilizaciones de los productores la interrumpen.

En los Yungas, la venta generalizada sólo se realiza durante los fines de semana. Por tanto, no tenemos series completas de precios para las regiones, pero para dar una idea de la diferencia que puede haber entre el precio local y el precio en Villa Fátima en un día dado, y por tanto las posibilidades de mayor ingreso o ganancia comercial, al llevar la coca a La Paz, presentamos datos de Chulumani (v. Cuadro 6).

Se debe notar que en los Yungas se cita el precio por cesto de 30 libras, mientras que en La Paz se cita el precio por *taki* de 50 libras, lo que dificulta una comparación instantánea. La primera columna del Cuadro 6 representa el precio por cesto al productor en Chulumani; la segunda el precio por taki en el galpón Huancané (o Chulumani, a partir de diciembre de 2002) en Villa Fátima; la tercera, el precio

equivalente por libra en Chulumani; y la cuarta, el equivalente por libra en Villa Fátima (en todos estos casos se cita el precio de la coca de primera). La quinta columna del cuadro expresa el ingreso bruto adicional por libra que habría

obtenido el productor ese día, al vender en Villa Fátima en vez de vender en Chulumani, sin restar los gastos de comercialización (pasajes, *tambeaje*, orden comunal). Si damos un valor promedio de estos gastos de 45Bs para dos *takis*, se requiere una diferencia positiva de 0,50Bs por libra para que el productor gane lo mismo con el viaje que vendiendo en la feria; si la diferencia es menor, obtiene menos (sin considerar la pérdida de tiempo representada por el viaje). Se observa que en la mayoría de las ocasiones, la diferencia está por encima de este límite, pero a veces está por debajo, e incluso hay fechas en que el precio en Villa Fátima es menor al precio de ese día en Chulumani. La diferencia máxima registrada en el periodo estudiado es de 2Bs por libra, monto que otorga un ingreso adicional de unos 150Bs por dos *takis* después de pagar los gastos de comercialización.

Cuadro 6

Precios de la coca en Chulumani y en La Paz

(Mercado de Villa Fátima)

Fecha

CESTOCH

TAKI VF

LB CH

LB VF

DIF CH-VF

03/08/02

420

700

14

14

0

04/08/02

450

700

15

14

_1

10/08/02

450

780

15

15,6

0,6

17/08/02

380

700

12,67

14

1,33

31/08/02

400

675

13,33

13,5

0,17

09/08/02

360

700

12

14

2

28/09/02

420

700

14

14

0

25/10/02

300

600

10

12

2

09/11/02

300

600

10

12

2

15/11/02

380

650

12,67

13

0,33

16/11/02

370

600

12,33

12

_0,33

15/12/02

340

580

11,33

11,6

0,27

21/12/02

260

510

8,66

10,2

1,54

22/12/02

300

500

10

10

0

25/01/03

300

550

10

11

1

(*Continúa en la página siguiente*)

Cuadro 6 *(Continuación)*

Precios de la coca en Chulumani y en La Paz

(Mercado de Villa Fátima)

Fecha	**CESTOCH**	**TAKI VF**	**LB CH**	**LB VF**	**DIF CH-VF**
08/02/03	250	530	8,33	10,6	2,27
09/02/03	280				

530

9,33

10,6

1,27

08/03/03

300

530

10

10,6

0,6

22/03/03

330

600

11

12

1

27/03/03

330

600

11

12

1

29/03/03

300

590

10

11,8

1,8

19/04/03

280

500

9,33

10

0,66

10/05/03

300

580

10

11,6

1,6

CH: Chulumani

VF: Villa Fátima

LB: Libra

DIF: Diferencia en el precio

Se puede concluir que, en general, el productor incrementa sus ingresos llevando su coca a Villa Fátima, pero esto no sucede siempre (y en todo caso, sólo cuando tiene dos *takis* o más para vender).

Los productores, por supuesto, se han dado cuenta de esto, y hay quienes opinan que "es mejor vender en La Paz siempre". Este criterio puede deberse, también, al destino del dinero obtenido por la venta en La Paz. Muchas veces los productores utilizan ese dinero para hacer compras en La Paz; suelen comprar calaminas, víveres industriales (azúcar, fideos) o altiplánicos (chuño, tunta, habas secas, etc.). Pueden adquirirlos en cantidad, por arrobas y hasta en quintales, y en todo caso, estos productos cuestan menos en la ciudad que en las ferias locales. Es posible que el dinero ahorrado en estas compras compense lo que se ha "perdido" con los gastos de viaje cuando el precio en la ciudad no es tan superior al precio en la feria local.

Adicionalmente, el viaje puede servir para otros fines, como visitar familiares, realizar algún trámite o simplemente divertirse, como pre-senciar una fiesta o un desfile. Hay que recordar que, aunque quizás no maximiza sus ingresos, el o la productor(a) no arriesga una pérdida absoluta en estas ventas.

El caso de un(a) negociante es distinto. Evidentemente, si él (o ella) tiene que vender la coca en un precio menor o incluso igual al

precio en el que compró la hoja, va a perder. Según nuestros datos, un(a) negociante en este nivel requiere un capital de arranque de unos 7.000Bs para comprar unos 10 *takis* cada semana y cubrir otros gastos (incluyendo la afiliación a ADEPCOCA, alquiler de un cuarto en el pueblo donde recibe y procesa la coca, etc.). Para cubrir un pasaje de 5Bs y un *tambeaje* de 10Bs por *taki*, más el costo del pasaje de ida y vuelta para una persona, el negociante necesita obtener un precio adicional mínimo de 0,36Bs por libra para no caer en pérdida con una partida de 10 *takis*. Pero si ha comprado en el día citado con tal precio, no va a vender en La Paz ese día sino unos días después. Como

argumentan los mismos negociantes, si el precio del momento no les ofrece ganancia, están dispuestos a "estar sentados en el Mercado"

hasta obtener un precio adecuado, mientras que los productores venden su producto apenas llegan al mercado y en el precio que se les ofrece, luego se van, lo más pronto que puedan; por tanto, según los negociantes, los productores "hacen rebajar la coca, mientras nosotros mantenemos el precio", se entiende que en beneficio de todos los yungueños. Si la diferencia es de 2Bs por libra, el o la negociante con 10 *takis* va a obtener una ganancia de unos 820Bs, un nivel muy aceptable de ganancia considerado como un ingreso semanal (equivale a 117Bs por día si no tiene otra actividad) y hasta —como diría un(a) productor(a)— conseguido "sin trabajar". Aunque el negociante no obtenga esta ganancia (o ganancia alguna) todas las semanas, es evidente que la intermediación ofrece posibilidades de acumular, y así se comprende la oposición de clase expresada por los cocaleros yungueños frente a los intermediarios.





ANEXOS

405

Las provincias

Nor Yungas y Sud Yungas

del departamento de La Paz

PALOS BLANCOS

B O L I V I A

L A P A Z

LAS COMUNIDADES DE ESTUDIO

1 Comunidad Dorado Chico

Cantón Concordia de Arapata

Segunda Sección, Provincia Nor Yungas

2 Comunidad Alto Asunta

5ta Sección La Asunta, Provincia Sud Yungas

3 Comunidad Takipata y

4 Comunidad Cuchumpaya.

Cantón Chulumani,

Primera Sección Provincia Sud Yungas

PTO.

RICO

SÉ

SAN JO

N G A S

APATA

COT

U

CHARIA

Y

MURURATA

CALLISA

2

Y

ARAPATA

A

R

O

MERCEDES

IC

O

LAS

O

R

O

PACOLLO

LA ASUNTA

C

N

1

VILLA

BARRIENTOS

ATA

CORIP

3

4

YANACACHI

LAZA

VILLA

ASPIAZU

A

M

O

L

A

IRUPANA

IC

H

C

LAMBATE

TACA



KAWSACHUN COCA

406

Las tres provincias

del trópico de Cochabamba

Chapare - Tiraque - Carrasco

LAS TRES ZONAS DE ESTUDIO

1 Shinahota, Provincia Tiraque

2 Ivirgarzama y

3 Bulo Bulo, Provincia Carrasco

CHIMORÉ

VILLA TUNARI

PUER

VILLARROEL

TO

IVIRGARZAMA

MARIPOSAS

CARRASCO

E

U

2

1

MENDOZA

Q

3

VALLE

CENTRAL

IVIRSA

PARACTI

A

BUSCH

SACABA

COLOMI

R

ICUNA

I

T

PA

TIRAQUE

L

POJO

CHIMATA

CA

AREPUCHO CHUQUIOMA

POCONA

PALCA

CONDA

TOTORA

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

Alberti, Giorgio y Enrique Mayer

(comps)

Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Albó, Xavier

1978

"El mundo de la coca en Coripata, Bolivia". México: *América Indígena* 38(4).

Alcaraz del Castillo, Franklin; Rosse Mary Soliz y Julia Zuazo 2001

La coca del siglo XX en Bolivia. La Paz: CELIN.

Allen, Catherine

1988

The hold Life has. Coca and Cultural Identity in an Andean Community. Washington and London: Smithsonian Institution Press.

Antezana Vaca Diez, Oswaldo, José Salinas Castro y Humberto Boerth 1992

"Impacto de los programas de desarrollo alternativo". Drogas: el debate boliviano 4. La Paz: SEAMOS.

Bascopé Aspiazu, René

1982

La veta blanca. Coca y cocaína en Bolivia. La Paz: Ediciones Aquí.

Blanes, José y Gonzalo Flores

1982

Campesino, migrante y 'colonizador'. Reproducción de la economía familiar en el Chapare Tropical. La Paz: CERES.

Blanes, José

1983

De los valles al Chapare. Estrategias familiares en un contexto de cambios. Cochabamba: CERES.

Blum, Volkmar

1989/1995

Campesinos y teóricos agrarios. Pequeña agricultura en los Andes de Sur del Perú. Lima: IEP.

Bourgois, Philippe

1995

In Search of Respect. Selling Crack in El Barrio. Cambridge: CUP.

Calvo, Luz María; Carlos Espinoza; Teresa Hosse y Pablo Regalsky 1994

Raqaypampa. Los complejos caminos de una comunidad andina.

Cochabamba: CENDA.

Camacho, Natalia

1999

"La marcha como táctica de concertación política. Las marchas cocaleras de 1994 y 1995". En: Laserna (coord.). *Empujando la concertación. Marchas campesinas, opinión pública y coca*. La Paz: PIEB/CERES.

Carranza Polo, Gabriel

2001

Inal maman sarta wipa. El levantamiento de la Madre Coca. La Paz: sin editorial.

Carter, William y Mauricio Mamani

1986

Coca en Bolivia. La Paz: Editorial Juventud.

CEDIB

(s/f)

"Dossier No.1. El desarrollo alternativo en Bolivia". Cochabamba: CEDIB.

CIDRE

1989

Monografía del Trópico Departamento de Cochabamba.

Cochabamba: CIDRE.

Deere, Carmen Diana

1990/1992 *Familia y relaciones de clase. El campesinado y los terratenientes en la sierra norte del Perú, 1900-1980.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

De Morrée, Dicky

1998

"Diagnóstico rural rápido: ¿los datos serán confiables?". En: Zoomers (comp). *Estrategias campesinas en el surandino de Bolivia.*

Intervenciones y desarrollo rural en el norte de Chuquisaca y Potosí.

La Paz: KIT/CEDLA/CID.

Doria Medina, Samuel

1986

La economía informal en Bolivia.

Fernández Quisbert, Ramiro

1989

Historia de los sindicatos campesinos de Sud Yungas (1950-1988).

La Paz, mimeo.

Figueroa, Adolfo

1982

"Production and Market Exchange in Peasant Economies:

the Case of the Southern Highlands in Peru". En: Lehmann

(comp). *Ecology and exchange in the Andes.* Cambridge: CUP.

Flores, Gonzalo y José Blanes

1984

¿Dónde va el Chapare? Cochabamba: CERES.

Flores Apaza, Policarpio, Fernando Montes, Elizabeth Andia y Fernando Huanacuni

1999

El hombre que volvió a nacer. Vida, saberes y reflexiones de un amawt'a de Tiwanaku. La Paz: Plural/Universidad de la Cordillera/Armonía.

Fossati, Humberto

1948

Monografía de Nor y Sud Yungas. La Paz: Renacimiento.

García, Linera Álvaro (coord.)

2004

Sociología de los movimientos sociales en Bolivia. Estructuras de movilización, repertorios culturales y acción política. La Paz: Diakonia/Oxfam.

Gironda, Eusebio

2001

Coca inmortal. La Paz: Plural.

Glave, Luís Miguel

1989

“La producción de los trajines: coca y mercado interno colonial”.

En: *Trajinantes. Caminos indígenas en la sociedad colonial, siglos XVI/XVII.* Lima: Instituto de Apoyo Agrario.

Golte, Jurgen

1987

La racionalidad de la organización andina. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Gonzáles de Olarte, Efraín

1984

La economía de la comunidad campesina: aproximación regional.

Lima IEP.

Gose, Peter

1994/2001 *Aguas mortíferas y cerros hambrientos. Rito agrario y formación de clases en un pueblo andino.* La Paz: Mama Huaco.

Gutiérrez Vargas, Tito

2001

Magdalena en el paraíso. La Paz: Alfaguara.

Harris, Olivia

1987

Economía étnica. La Paz: HISBOL.

Harris, Olivia, Brooke Larson y Enrique Tandeter (comps.) 1987

La participación indígena en los mercados surandinos. Estrategias y reproducción social. Siglos XVI a XX. La Paz: CERES.

Henman, Anthony

1978/1992 *Mama Coca*. La Paz: HISBOL.

Huanca, Bernardo

2001

Los Yungas contra atacan. La expulsión de la Fuerza de Tarea conjunta, junio de 2001. La Paz: Mama Huaco.

ILDIS

1994

Desarrollo Alternativo: testimonios campesinos. La Paz.

ILDIS

1993

Desarrollo Alternativo: utopías y realidades. La Paz.

INE (Instituto Nacional de Estadística)

2002

Bolivia: Mapa de Pobreza 2001. Necesidades básicas insatisfechas.

La Paz: INE.

Justiniano, Guillermo

1991

"La economía de la coca en Bolivia". En: Drogas: el debate

boliviano N° 3. La Paz, SEAMOS.

Klein, Herbert

1993

Haciendas and ayllus. Rural society in the Bolivian Andes in the eighteenth and nineteenth centuries. Stanford: Stanford University Press.

Lagos, María

1997

Autonomy and Power. The Dynamics of Class and Culture in Rural Bolivia. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Laserna, Roberto

1993

“Las drogas y el ajuste en Bolivia”. En: *Documentos de trabajo 7*.

La Paz: CEDLA.

1996

20 juicios y prejuicios sobre coca-cocaína. La Paz: Clave consultores s.r.l.

Ley 1008 del 19 de julio de 1988

“Régimen de la coca y sustancias controladas”. Cochabamba:

Editorial Serrano.

Leons, Madeleine Barbara

1967

Land Reform in the Bolivian Yungas. México: *América Indígena* 27.

LIDEMA (Liga de Defensa del Medio Ambiente)

1990

Evaluación ecológica del cultivo de la coca en los Yungas de La Paz.

Estudio de impacto ambiental. La Paz: LIDEMA.

Lopera Palacios, Jorge y Héctor Lopera Rua

1986

Manual de análisis socioeconómico de resultados de ajuste de tecnología.
Medellín: Instituto Colombiano Agropecuario.

Marconi, Reynaldo

1994

El drama del Chapare. La frustración del desarrollo alternativo.

Cochabamba: CEDLA.

Medinaceli, Sergio y Jebner Zambrana

2000

Coca-cocaína más allá de las cifras. 1985-1999. La Paz: Honorable Cámara de Diputados.

Meruvia Balderrama, Fanor

2000

Historia de la coca. Los Yungas de Pocona y Totora (1550-1900).

La Paz: Plural/Ceres/Alcaldía de Totora.

Michaux, Jacqueline, Martha Gonzales y Edmundo Blanco

2003

"Territorialidades andinas de reciprocidad: la comunidad". En: Temple (comp). *Las estructuras elementales de la reciprocidad.* La Paz: Carrera de Antropología y Arqueología UMSA/Plural/

TARI.

Morales, Edmundo

1989

Cocaine: White Gold Rush in Peru. Tucson: University of Arizona Press.

Murra, John

1991

Visita de los valles de Sonqo en los yunka de coca de La Paz [1568-1570]. Madrid: Monografías Economía Quinto Centenario.

Nadelmann, Ethan A.

1994

"Pensando seriamente en alternativas a la prohibición de las drogas". En: Comisión Andina de Juristas: *Drogas y control penal en los Andes*. *Deseos, utopías y efectos perversos*. Lima: Comisión Andina de Juristas.

O'Phelan Godoy, Scarlett

1995

"Coca, licor y textiles: el calendario rituálico de la gran rebelión". En: *La gran rebelión en los Andes: de Tupac Amaru a Tupac Catari*. Cusco: CBC.

Patzi Paco, Félix

1999

Insurgencia y sumisión. Movimientos indígeno-campesinos (1983-1998). La Paz: Comuna.

Paz Siles, Zenón

2002

Nostalgias del Chapare. Una historia verdadera. Cochabamba: Editorial Nacional S.R.L.

Presidencia de la República

1998

¡Por la dignidad! Estrategia boliviana de lucha contra el narcotráfico.

La Paz: Presidencia de la República.

Rijnhot, Leida y Joel Oomen

1994

Mala leche. *Una historia amarga de desarrollo en el Chapare*. La Paz: CEDOIN.

Rivera Cusicanqui, Silvia

1986

Oprimidos pero no vencidos. Luchas del campesinado aymara y quechwa de Bolivia. 1900-1980. Ginebra: UNRISD.

Rivera Pizarro, Alberto

1991

¿Qué sabemos del Chapare? Cochabamba: CERES/CLACSO.

Romano, Ruggiero

1991

Una encomienda cocalera en los yunka de La Paz. En: Murra.

Rostworowski de Diez Canseco, María

1989

"Plantaciones prehispánicas de coca en la vertiente del

Pacífico". En: *Costa peruana prehispánica*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Sahlins, Marshall

1974/1977 *Economía de la edad de piedra*. Barcelona: AKAL.

Saignes, Thierry

1985

Los Andes orientales: historia de un olvido. Cochabamba: IFEA/

CERES.

Sanabria, Harry

1993

The Coca Boom and Rural Social Change in Bolivia. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Sanchez, Rodrigo

1982

"The Andean Economic System and Capitalism". En:

Lehmann (comp). *Ecology and exchange in the Andes.*

Cambridge: CUP.

Sánchez Veizaga, Félix

2002

Chapare. Mito y realidad. La Paz: Fondo Editorial de los Diputados.

Santamaría, Daniel

1987

"La participación indígena en la producción y comercio de coca, Alto Perú 1780-1810". En: Harris, Larson y Tandeter.

Schulte, Michael

1996

Tecnología agrícola altoandina. El manejo de la diversidad ecológica en el valle de Charazani. La Paz: COSUDE.

1999

Llameros y caseros. La economía regional Kallawaya. La Paz: PIEB.

Soux, María Luisa

1993

La coca liberal. Producción y circulación a principios del siglo XX.

La Paz: Cocayapu/CID.

Spedding, Alison

1994

Wachu wachu. Cultivo de coca e identidad en los yunkas de La Paz. La Paz: Cocayapu/CIPCA/HISBOL.

2000ª

La estructura de la represión. Origen social y trayectoría jurídica de las procesadas bajo la Ley 1008. La Paz: IDIS. Cuadernos de investigación 7.

2000b

"La visión de 'Llameros y caseros'. Una reseña crítica del libro de Michael Schulte sobre la economía regional callawaya". La Paz: *T'inkazos* 6.

2002ª

Autonomía local y fragmentación territorial. El proceso de cantonización en Bolivia, siglo XX. La Paz: IDIS. Cuadernos de investigación 13.

2002b

“Batallas rituales y marchas de protesta. Modos de apropiarse del espacio en el departamento de La Paz”. La Paz: *Temas sociales* 23.

2002c

“Movimientos campesinos en Bolivia: una mirada a la

producción intelectual de los últimos cinco años (1998-2002)”.

La Paz *: Fe y pueblo segunda época* 2.

Spedding, Alison y Abraham Colque

(s.f.)

Chulumani flor de clavel. Poder local en los Yungas de La Paz.

Manuscrito.

Spedding, Alison y David Llanos

1999

No hay ley para la cosecha. Un estudio comparativo del sistema productivo y las relaciones sociales en Chari y Chulumani, La Paz. La Paz: PIEB.

Szasz, Thomas

1992/1993 *Nuestro derecho a las drogas. En defensa de un mercado libre.*

Barcelona: Anagrama.

Tandeter, Enrique, Vilma Milletich, Ma. Matilide Ollier y Beatriz Ruibal
1987

“El mercado de Potosí a fines del siglo XVIII”. En: Harris, Larson y Tandeter.

Tarqui, Guido

1986

¿Bendición de los dioses o maldición del hombre blanco? La Paz: Ediciones Alkamari.

Temple, Dominique

2003

“Las estructuras elementales de la reciprocidad”. En: Temple (comp.) *Las estructuras elementales de la reciprocidad*. La Paz: Carrera de Antropología y Arqueología UMSA/Plural/

TARI.

Thomson, Sinclair

1996

“Quiebre del cacicazgo y despliegue de los poderes en Sicasica, 1740-1771”. En: Albó, Arratia, Hidalgo, Niñez, Llagostera,

Remy y Revesz (comps). *La integración surandina cinco siglos después.* Arica, Antofagasta y Cusco: CBC/SID.

Ticona, Esteban

2002

Organización y liderazgo aymara, 1979-1996. La Paz: Universidad de la Cordillera/Agruco.

Vargas Meza, Ricardo

1997

“Colombia y el área andina. Los vacíos de la guerra”. En: Rosa del Olmo

(comp). *Drogas. El conflicto de fin de siglo*. Caracas: Cuadernos de Nueva Sociedad.

Wanderley, Fernanda

2003

Inserción laboral y trabajo no mercantil. Un abordaje de género desde los hogares. La Paz: CIDES-UMSA-Plural.

Zoomers, Anneliese

1998

"Estrategias campesinas en el surandino de Bolivia: diversidad y dinámica de la vida campesina". En: Zoomers (comp.)

Estrategias campesinas en el surandino de Bolivia. Intervenciones y desarrollo rural en el norte de Chuquisaca y Potosí. La Paz: KIT/

CEDLA/CID.

Autores

Alison Spedding Pallet

Inglesa, avecindada en Chulumani y en una villa paceña. Ejerce la docencia en la Universidad Mayor de San Andrés. Antropóloga social y novelista. Autora de *Wachu wachu* (1994), *Manuel y Fortunato: una picaresca andina* (1977), *La estructura de la represión (* 2000) y *El viento de la cordillera* (2001); coautora de *No hay ley para la cosecha* (1999).

David Llanos Layme

Licenciado en Sociología en la Universidad Mayor de San Andrés, donde actualmente ejerce la docencia. Coautor de *No hay ley para la cosecha* (1999) y autor de *Migración y estructura comunal andina* (2001) y *Ocaso y caída del*

imperio vecinal (en preparación).

Juan Angola Maconde

Activista afroyungueño, economista de profesión. Autor de *Raíces de un pueblo: cultura afroboliviana* (2000).

Nelson Aguilar López

Egresado de la carrera de Antropología de la Universidad Mayor de San Andrés.

Bernardo Huanca Condori

Egresado de la carrera de Sociología de la Universidad Mayor de San Andrés, autor de “Los Yungas contra atacan” (2001).

Gladys Gonzáles Pucho

Estudiante de informática y militante de base del sindicalismo chapareño.

Document Outline